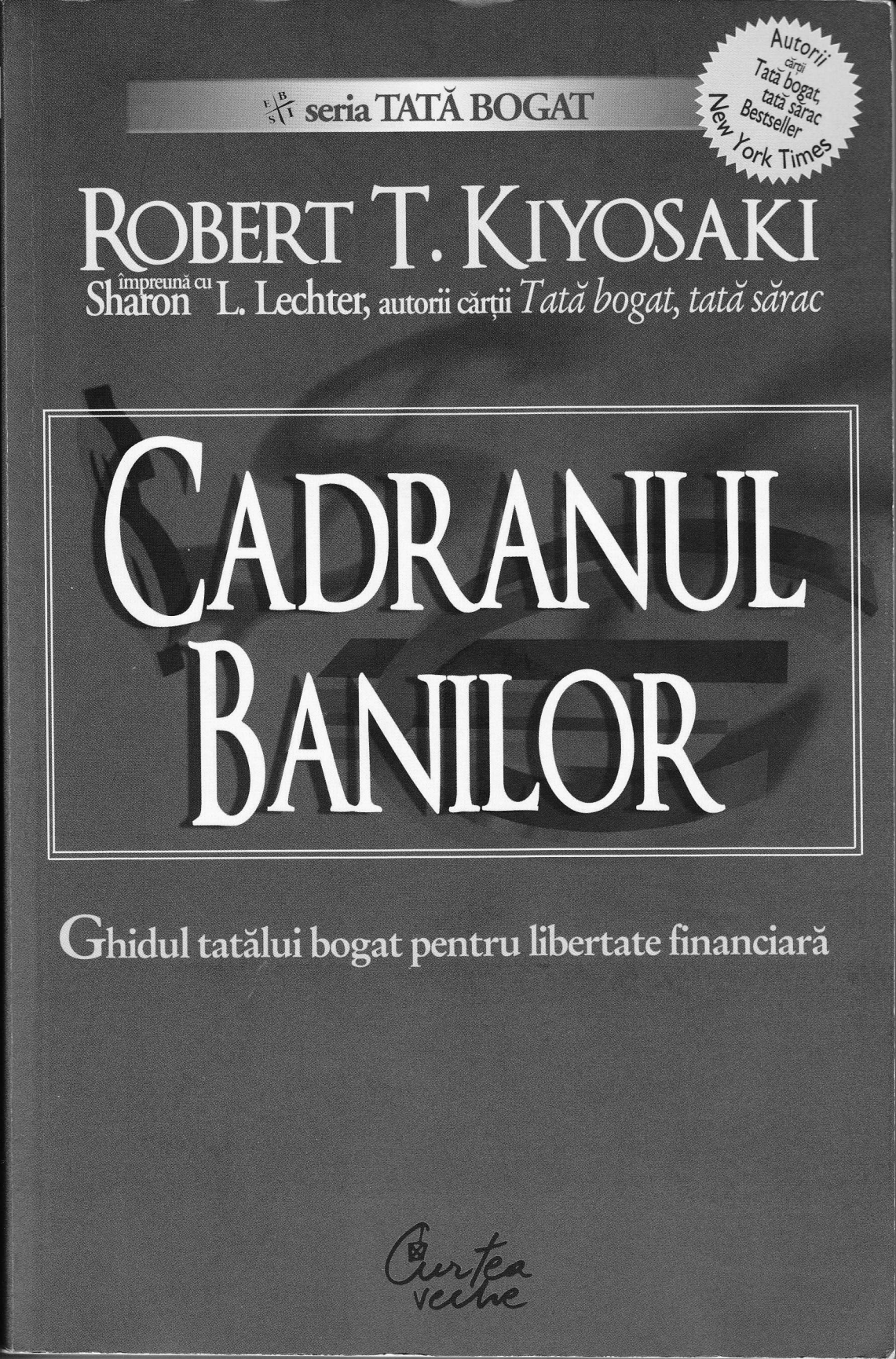

seria TATĂ BOGAT
Autorii cărții Tată bogat, tată sărac Bestseller New York Times
ROBERT T. KIYOSAKI
împreună cu Sharon L. Lechter, autorii cărții Tată bogat, tată sărac
CADRANUL BANILOR
Ghidul tatălui bogat pentru libertate financiară
Curtea veche

seria TATĂ BOGAT

Robert T. Kiyosaki,
investitor, antreprenor, educator

Ați observat că mulți dintre cei mai sclipitori absolvenți ai universităților își doresc să lucreze pentru cei care nu și-au terminat studiile... oameni precum Bill Gates, Richard Branson, Michael Dell și Ted Turner? Acești oameni fără studii superioare sunt astăzi ultrabogații lumii.

„Această carte vorbește despre alegerea unor noi opțiuni, noi direcții și a unui nou viitor financiar."

Robert T. Kiyosaki

Sharon L. Lechter,
investitor

Cadranul Banilor se adresează persoanelor pregătite:

- să renunțe la siguranța unei slujbe și să-și caute propriul drum spre libertatea financiară;
- să facă mari schimbări profesionale și financiare în viață;
- să facă trecerea de la Era Industrială la Era Informațională.

„*Cadranul Banilor* furnizează o hartă cu traseul către succesul financiar."

Sharon L. Lechter

Cadranul Banilor

Cadranul Banilor vă dezvăluie de ce unii oameni muncesc mai puțin, câștigă mai mulți bani, plătesc taxe mai mici și se simt mult mai în siguranță din punct de vedere financiar decât alții. Totul e să știi când și în care cadran să activezi.

Cadranul Banilor răspunde, printre altele, și la următoarele întrebări:

- Care este diferența dintre un angajat și un patron?
- De ce unii investitori obțin câștiguri uriașe cu riscuri puține, în vreme ce alții abia reușesc să supraviețuiască?
- De ce majoritatea angajaților se mută de la o slujbă la alta, în timp ce alții își dau demisia și se apucă să-ți clădească adevărate imperii de afaceri?
- De ce, în Era Industrială, părinții își îndemnau copiii să devină medici, contabili sau avocați... și de ce, în Era Informațională, aceste profesii se află sub asalt financiar?

www.reachdad.com

5 948486 007005 >

În aceeași serie au mai apărut:

Tată bogat, tată sărac
Copil bogat, copil isteț
Profețiile tatălui bogat
Școala de afaceri
Tânăr și bogat
Ghid de investiții
Câinii de vânzări
Banii altora
Cine mi-a luat banii?
Înainte de a demisiona

ROBERT T. KIYOSAKI s-a născut și a crescut în Hawaii. Provine dintr-o remarcabilă familie de profesori; tatăl său a condus Departamentul de Educație al Statului Hawaii. După terminarea liceului, și-a continuat studiile la New York. Absolvind facultatea, a intrat în Marina Americană și a luptat în Vietnam, ca ofițer și pilot de elicopter.
În 1977, a înființat o companie ce a scos pe piață primul portofel din nailon pentru surferi, care în scurtă vreme a devenit un produs de mare succes. Creațiile sale au apărut în *Runner's World*, *Gentleman's Quarterly*, *Success Magazine*, *Newsweek* și chiar în *Playboy*.
La 47 de ani s-a pensionat, dar se ocupă în continuare de investiții, în special în domeniul imobiliar.
În 1995, a devenit cofondator al unei organizații internaționale cu profil educațional, care funcționează în șapte țări și care și-a propus inițierea cursanților în arta afacerilor și a investițiilor. În calitate de specialist în educație, a vorbit de la cele mai importante tribune, la fel ca și Og Mandino, Zig Ziglar sau Anthony Robbins.
Este creatorul jocului CASHFLOW în trei variante (pentru copii, adulți și avansați), ce reproduce condițiile unei piețe reale și îi inițiază pe jucători în secretele lumii financiare.

SHARON L. LECHTER, coautoare a volumului de față, a colaborat cu Robert Kiyosaki la următoarele volume apărute la Curtea Veche Publishing: *Tată bogat, tată sărac* (2000), *Copil bogat, copil isteț* (2002), *Profețiile tatălui bogat* (2007), *Tânăr și bogat* (2007), *Înainte de a demisiona* (2007), *Cine mi-a luat banii?* (2007), Ghid de investiții (2007), Școala de afaceri (2007).
După ce a absolvit *Summa Cum Laude* Universitatea de Stat din Florida, obținând o diplomă în contabilitate, Sharon L. Lechter s-a angajat la o mare firmă de profil. A devenit expert contabil la o companie IT, apoi director de impozite la o companie națională de asigurări. Este fondatoare a primei reviste pentru femei din Wisconsin.
În calitate de soție și mamă a trei copii, s-a orientat spre învățământ. Împreună cu inventatorul primei cărți electronice (*talking book*) a ajutat la extinderea acestei industrii.
Este o pioniera în dezvoltarea noilor tehnologii care încearcă să readucă pe cât posibil cărțile în viața copiilor. S-a implicat din ce în ce mai mult în formarea celor mici, devenind o militantă în domeniul matematicii, al calculatoarelor, cititului și scrisului.
În prezent, își concentrează eforturile în direcția creării instrumentelor educaționale necesare celor interesați să-și îmbunătățească educația financiară.

ROBERT T. KIYOSAKI
în colaborare cu
SHARON L. LECHTER

CADRANUL BANILOR

Ghidul tatălui bogat pentru libertate financiară

Ediția a II-a

Traducere din limba engleză de
Daniel-Mihai Duncă

Curtea Veche

BUCUREȘTI, 2008

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
KIYOSAKI, ROBERT
Cadranul banilor : ghidul tatălui bogat pentru libertate financiară / Robert T. Kiyosaki împreună cu Sharon L. Lechter. ; trad.: Daniel-Mihai Duncă - Ed. a 2-a. - București : Curtea Veche Publishing, 2008
ISBN 978-973-669-612-1

I. Lechter, Sharon
II. Duncă, Daniel Mihai (trad.)

336
174.4

Coperta colecției: GRIFFON AND SWANS PRODUCTIONS
www.griffon.ro

ROBERT T. KIYOSAKI
with SHARON L. LECHTER, C.P.A.
The CASHFLOW Quadrant
Rich Dad's Guide to Financial Freedom

Copyright © 1998, 1999 by Robert T. Kiyosaki
and Sharon L. Lechter
All rights reserved.

CASHFLOW is the trademark of CASHFLOW Technologies, Inc.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2006
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-973-669-612-1

Dedicație

„Omul s-a născut liber; dar pretutindeni el se află în lanțuri. Unii se cred stăpânii celorlalți, dar nu-și dau seama că sunt mai sclavi decât aceștia."

Jean Jacques Rousseau

Tatăl meu cel bogat obișnuia să spună: „Nu poți fi cu adevărat liber decât atunci când dispui de libertate financiară." Apoi continua: „Libertatea e într-adevăr la dispoziția tuturor, dar are totuși un preț." Cartea de față se adresează celor dispuși să plătească acest preț.

Prietenilor noștri

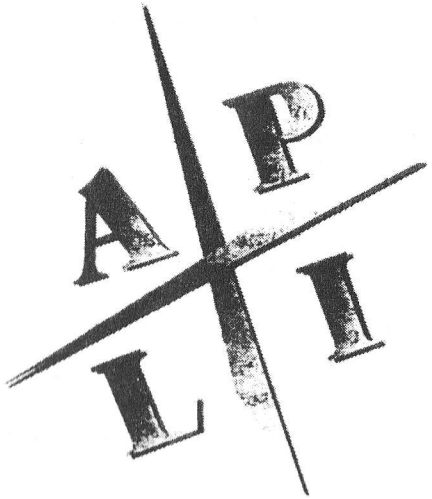
Succesul fenomenal al cărții *Tată bogat, tată sărac* ne-a adus mii de noi prieteni în întreaga lume. Prietenia și cuvintele lor binevoitoare ne-au determinat să scriem *Cadranul Banilor*, care este de fapt o continuare a lucrării menționate mai sus.

Prin urmare, dorim să mulțumim tuturor prietenilor noștri, vechi și noi, pentru sprijinul entuziast pe care l-au acordat celor mai extraordinare visuri ale noastre.

INTRODUCERE

În ce cadran vă aflați? Este cel potrivit pentru dumneavoastră?

Sunteți liber din punct de vedere financiar? *Cadranul Banilor* este o carte scrisă special pentru dumneavoastră, în cazul în care ați ajuns la o răscruce financiară pe drumul vieții. Dacă doriți să preluați controlul asupra activității pe care o desfășurați în prezent, în vederea schimbării destinului dumneavoastră financiar, ea vă va fi un ghid devotat. Iată *Cadranul Banilor*:



Literele din fiecare compartiment reprezintă:

A — angajat
L — liber-profesionist
P — patron
I — investitor

Fiecare dintre noi aparține cel puțin unuia dintre cele patru sectoare ale *Cadranului*. Unde se situează fiecare este un lucru determinat de sursa din care îi vin banii. Mulți dintre noi se bazează pe salarii, fiind deci angajați, în timp ce alții sunt liber-profesioniști. Angajații și liber-profesioniștii se situează în partea stângă a *Cadranului Banilor*. Partea dreaptă este rezervată persoanelor care își obțin banii din afacerile pe care le dețin sau din investițiile pe care le fac.

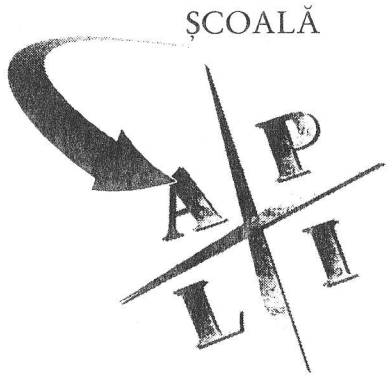
Cadranul Banilor se referă la cele patru categorii de oameni care alcătuiesc lumea afacerilor — cine sunt și ce anume îi face unici. El vă va ajuta să identificați sectorul în care vă aflați în prezent și să definiți traseul spre punctul în care doriți să ajungeți, în demersul dumneavoastră către libertatea financiară. Chiar dacă libertatea financiară poate fi găsită în toate cele patru cadrane, aptitudinile prevăzute de „P" și „I" vă vor ajuta să vă atingeți obiectivele financiare mult mai rapid. Totodată, un „A" de succes ar trebui să devină, în același timp, un „I" de succes.

Ce vrei să te faci când o să fii mare?

Această carte este, în multe privințe, partea a II-a a volumului *Tată bogat, tată sărac*. Pentru aceia dintre dumneavoastră care nu ați citit *Tată bogat, tată sărac*, trebuie menționat că se referă la diferitele lecții pe care cei doi tați ai mei mi le-au oferit despre bani și alegerile ce trebuie făcute în viață. Unul era tatăl meu biologic, iar celălalt era tatăl celui mai bun prieten al meu. Unul avea studii superioare, iar celălalt renunțase la școală după ce fusese exmatriculat din liceu. Unul era sărac, iar celălalt era bogat.

Ori de câte ori eram întrebat „Ce vrei să te faci atunci când vei fi mare?", tatăl meu cel erudit, dar sărac, îmi reitera aceeași recomandare: „Du-te la școală, învață bine și ia note bune, după care găsește-ți o slujbă sigură."

Îmi recomanda un drum în viață care, conform *Cadranului*, ar fi arătat astfel:

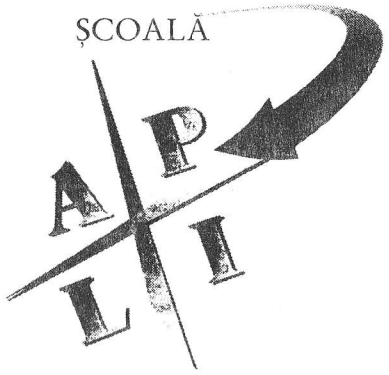


Sfatul tatălui sărac

Tatăl sărac îmi recomanda să devin ori un „A" (angajat) cu un salariu bun, ori un „L" (liber-profesionist) bine plătit, precum medicii, avocații sau contabilii. Tatăl meu cel sărac era foarte preocupat de ideea constanței în salariu și beneficii, cât și de aceea a siguranței în slujbă. Acesta este și motivul pentru care ocupa un post de oficial guvernamental bine plătit — șeful sistemului de educație în statul Hawaii.

Pe de altă parte, tatăl cel bogat, dar lipsit de educație, îmi dădea sfaturi total diferite. El îmi recomanda astfel: „Du-te la școală, absolvă o facultate, clădește o afacere și învață să devii un investitor de succes."

Mă îndemna să urmez un drum în viață care, conform *Cadranului*, ar fi arătat astfel:



Sfatul tatălui bogat

Această carte descrie procesul mental, emoțional și educațional pe care l-am traversat urmând sfatul tatălui bogat.

Cui i se adresează această carte

Cartea de față e scrisă pentru cei care sunt pregătiți să schimbe cadranele. Ea se adresează în special persoanelor care se regăsesc în sectoarele „A" și „L", dar intenționează să devină „P" sau „I". Este recomandată celor dispuși să renunțe la siguranța unei slujbe și să înceapă să-și clădească siguranța financiară. Nu este o cale ușor de urmat, dar răsplata de la capătul călătoriei merită tot efortul. Este o călătorie spre libertatea financiară.

Când aveam 12 ani, tatăl cel bogat mi-a spus o povestioară care mi-a servit drept ghid către bunăstare și libertate financiară. A fost modul prin care tatăl cel bogat mi-a explicat diferența dintre partea stângă a *Cadranului*, segmentele „A" și „L", și partea dreaptă, adică sectoarele „P" și „I". Povestea suna așa:

„A fost odată ca niciodată un sătuc oarecum bizar. Era o plăcere să locuiești în el, cu o singură excepție: localitatea nu avea apă decât atunci când ploua. Pentru a rezolva această problemă o dată pentru totdeauna, înțelepții satului au decis să organizeze o licitație pentru a încheia un contract prin care să se asigure zilnic aprovizionarea cu apă a localității. Doi bărbați s-au oferit să se ocupe de treabă, iar bătrânii au decis să îi însărcineze pe amândoi cu această responsabilitate. Hotărârea lor era argumentată de faptul că puțină competiție nu strică — prețurile ar rămâne mici, în timp ce riscul ca satul să rămână vreodată fără apă ar fi redus considerabil.

Primul dintre cei doi contractanți, pe nume Ed, s-a pus imediat pe treabă. A cumpărat două găleți de oțel galvanizat și a început să execute curse dus-întors până la cel mai apropiat lac, aflat la o depărtare de 1,5 kilometri. Banii au început să vină imediat, în contextul în care lucra de dimineață până seara, scoțând apă din lac cu cele două găleți ale sale, pe care le golea într-un bazin mare de ciment, aflat în sat. În fiecare dimineață era nevoit să se trezească înaintea celorlalți pentru a se asigura că rezervorul conține suficientă apă, astfel încât să acopere nece-

sitățile sătenilor. Muncea din greu, dar era foarte fericit că poate face bani și că este unul dintre cei doi contractanți exclusivi ai acelei afaceri.

Cel de-al doilea câștigător al contractului, Bill, a dispărut pentru o vreme. Nu a fost văzut luni la rând, fapt ce l-a bucurat foarte mult pe Ed, întrucât nu avea niciun fel de concurență. Tot profitul îi revenea lui.

În loc să cumpere două găleți, în ideea de a intra în competiție cu Ed, Bill și-a întocmit un plan de afaceri, a fondat o corporație, a găsit patru investitori, a angajat un președinte care să administreze afacerea și s-a întors șase luni mai târziu cu o echipă de constructori. În decursul unui an, echipa sa a construit o conductă uriașă de oțel inoxidabil de la lac până în sat.

La fastuoasa ceremonie de deschidere, Bill a anunțat că apa sa este mult mai curată decât cea a lui Ed. Îi era cunoscut faptul că existaseră nemulțumiri în legătură cu apa murdară adusă de Ed în sat. De asemenea, el a anunțat că poate aproviziona satul cu apă 24 de ore din 24, șapte zile pe săptămână. Ed nu putea aduce apă în sat decât la sfârșit de săptămână, când nu trebuia să meargă la slujbă. Apoi, Bill a precizat că prețul său va fi cu 75% mai mic decât cel al lui Ed, pentru o apă de o calitate superioară, provenită dintr-o sursă mult mai sigură. Sătenii au primit cu multă bucurie aceste vești și au dat fuga la robinetul de la capătul conductei lui Bill.

Pentru a face față concurenței, Ed și-a redus prețul cu 75%, a cumpărat alte două găleți, le-a dotat cu capace și a început să care câte patru găleți, la fiecare drum. În intenția de a oferi servicii mai bune, el și-a angajat cei doi fii pentru a-l ajuta în turele de noapte și în weekenduri. Când băieții săi au trebuit să plece la facultate, el i-a luat deoparte și le-a spus:

« Să vă întoarceți repede, pentru că, într-o bună zi, această afacere va fi a voastră ».

Din diverse motive, după ce au terminat facultatea, fiii lui Ed nu s-au mai întors. În acest context, Ed a fost nevoit să angajeze oameni, însă n-a trecut mult timp și a început să aibă probleme cu ei și cu sindicatul. Angajații îi cereau salarii mai mari, bene-

ficii mai multe și îl anunțau că nu mai sunt dispuși să care mai mult de o singură găleată la un drum.

De cealaltă parte, Bill și-a dat seama că, dacă satul său are nevoie de apă, era foarte probabil ca și alte sate să se găsească în aceeași situație. Și-a revizuit planul de afaceri și a pornit să-și vândă sistemul de furnizare a apei — rapid, ieftin, sigur și de capacitate mare — în sate din întreaga lume. Obținea profit de doar un cent la fiecare găleată de apă furnizată, dar livra miliarde de găleți zilnic. Indiferent dacă muncea sau nu, miliarde de oameni consumau miliarde de găleți de apă, făcând ca banii să-i curgă fără încetare în cont. Bill concepuse o conductă care să aducă nu numai apă în casele oamenilor, ci și bani în contul său.

Bill a trăit fericit până la adânci bătrâneți, în timp ce Ed a trudit din greu toată viața, apăsat de nenumărate probleme financiare. Sfârșit."

Această poveste despre Bill și Ed m-a călăuzit ani la rând. M-a ajutat de fiecare dată în procesul de luare a deciziilor cruciale. Ori de câte ori mă aflu în fața unui moment important, mă întreb astfel:

„Construiesc o conductă sau car găleți?"

„Muncesc pe brânci sau lucrez inteligent?"

Răspunsurile pe care mi le-am oferit la aceste întrebări mi-au asigurat libertatea financiară.

Și acesta este subiectul cărții de față. Se referă la ce trebuie să faceți pentru a deveni un „P" sau un „I". Se adresează celor care s-au săturat să care găleți și se simt pregătiți să construiască o conductă prin care să le intre bani în buzunare... nu să le iasă.

Această carte este structurată în trei părți

Partea I: Prima parte abordează diferențele esențiale dintre persoanele din cele patru cadrane. Se referă la motivele pentru care unii oameni gravitează în anumite cadrane și deseori rămân împotmoliți între granițele lor, fără a-și da seama de asta. Totodată, vă va ajuta să identificați segmentul din *Cadran* în care vă aflați acum și punctul în care vă doriți să fiți peste cinci ani.

Partea a II-a: Cea de-a doua parte a cărții vorbește despre schimbarea personală. Se referă mai degrabă la „cine" trebuie să fiți și mai puțin la ce trebuie să faceți.

Partea a III-a: Cea de-a treia parte definește cei șapte pași pe care îi puteți urma pe drumul către partea dreaptă a *Cadranului*. Vă voi împărtăși altele dintre secretele tatălui bogat privind aptitudinile necesare pentru a fi un „P" sau un „I" de succes. Vă voi ajuta să alegeți propriul drum spre libertatea financiară.

Pe întreg parcursul cărții voi continua să subliniez importanța inteligenței financiare. În cazul în care doriți să operați în partea dreaptă a cadranului, unde se află segmentele „P" și „I", trebuie să fiți mai inteligent decât aceia care aleg să rămână în partea stângă, cum ar fi „A" sau „L".

Pentru a fi „P" sau „I", e obligatoriu să fiți capabili să controlați direcția în care curge propriul flux de numerar. Această carte este scrisă pentru oamenii care sunt pregătiți să practice schimbări în propriile vieți. Se adresează celor dispuși să renunțe la siguranța unei slujbe și să înceapă să-și construiască propriile conducte, astfel încât să atingă libertatea financiară.

Ne aflăm în zorii Erei Informaționale, iar aceste vremuri ne vor oferi mai multe oportunități ca oricând pentru dobândirea recompensei financiare. Persoanele înzestrate cu aptitudinile prevăzute de cadranele „P" și „I" vor fi cele care vor avea puterea de a identifica și profita de aceste oportunități. Pentru a avea succes în Era Informațională, o persoană va avea nevoie de cunoștințe în toate cele patru cadrane. Din păcate, școlile noastre au rămas în Era Industrială și îi pregătesc pe tineri doar pentru partea stângă a *Cadranului*.

Dacă vă aflați în căutarea unor noi răspunsuri pentru a avansa în Era Informațională, atunci această carte este scrisă pentru dumneavoastră. Este scrisă pentru a vă însoți în călătoria pe care urmează să o întreprindeți în Era Informațională. Nu conține toate răspunsurile... dar vă va pune la dispoziție toată experiența pe care am acumulat-o în călătoria mea dinspre partea „A-L" a *Cadranului Banilor* spre partea segmentelor „P" și „I".

Dacă sunteți pe cale să porniți într-o călătorie spre libertatea financiară sau dacă sunteți deja în mijlocul uneia, atunci această carte este exact cea de care aveți nevoie.

În semn de mulțumire pentru că ați citit această carte și v-ați îmbogățit cunoștințele despre bani și afaceri, vă ofer un material audio special intitulat:

„Ce m-a învățat tatăl bogat despre investiții."

Este vorba despre o casetă educațională care prezintă în mod detaliat învățăturile tatălui meu cel bogat în privința investițiilor. Vă este oferită în vederea extinderii orizontului dumneavoastră educațional și a explicării motivului pentru care creăm produse educative pentru oameni ca dumneavoastră. Are un preț cu amănuntul de 19,95 dolari, dar noi v-o oferim cadou.

Această casetă nu prezintă ceea ce eu numesc strategii de investiții pentru „clasa de mijloc"... și mă refer aici mai ales la cei care depind cu precădere de fondurile mutuale. De fapt, prin intermediul ei veți descoperi de ce oamenii bogați nu investesc în fondurile mutuale. Ca și în cazul celorlalte produse pe care le promovăm, facem tot posibilul pentru a ilustra diferențele dintre modurile de gândire ale celor trei categorii principale de oameni: bogații, săracii și cei ce aparțin clasei de mijloc... lăsându-vă apoi pe dumneavoastră să alegeți modul în care să gândiți. Până la urmă, unul dintre beneficiile traiului într-o societate liberă este acela că avem cu toții posibilitatea de a alege să fim bogați, săraci sau oameni ai clasei de mijloc. Decizia vă aparține, indiferent din ce categorie socială faceți parte astăzi.

Tot ce trebuie să faceți pentru a intra în posesia acestei casete audio este să vizitați website-ul nostru special la

www.richdadbook2.com

și poate fi a dumneavoastră gratis.

Mulțumesc!

PARTEA I

Cadranul banilor

CAPITOLUL 1

„De ce nu vă luați o slujbă?“

În anul 1985, eu și soția mea, Kim, am rămas pe drumuri. Eram șomeri și din economiile pe care le făcuserăm ne mai rămăseseră puțini bani; cărțile de credit depășiseră plafonul maxim; locuiam într-o veche Toyota maronie cu banchete rabatabile care ne serveau drept paturi. La un sfârșit de săptămână, cruda realitate a început să-și spună greu cuvântul: cine eram, ce făceam și încotro ne îndreptam.

Perioada în care am stat fără adăpost a mai durat două săptămâni. Când a constatat situația financiară disperată în care ne aflam, o prietenă ne-a oferit o cameră la subsolul casei sale. Am locuit acolo timp de nouă luni.

N-am dezvăluit nimănui situația noastră. În cea mai mare parte a timpului, eu și soția mea păstram aparența unei oarecare normalități. Când prietenii și rudele noastre au aflat de nenorocirea care se abătuse asupra noastră, prima întrebare pe care ne-au adresat-o a fost: „De ce nu vă luați o slujbă?“

La început, am încercat să le explicăm motivele, dar, în cele mai multe cazuri, nu ne-am putut face înțeleși. Atunci când te afli în fața cuiva care prețuiește serviciul, e greu să-i explici de ce nu îți dorești unul.

Ocazional, am avut câteva slujbe mărunte, câștigând câțiva dolari de ici-colo. Dar am făcut-o numai pentru a nu rămâne cu stomacul și rezervorul de benzină goale. Acei câțiva dolari n-au fost altceva decât combustibilul care ne-a ajutat să înaintăm spre un scop bine definit. Trebuie să recunosc că în momentele de mare îndoială, ideea unui loc de muncă sigur, stabil, cu un salariu regulat, a fost tentantă. Dar pentru că siguranța unei slujbe nu era ceea ce căutam noi, am răbdat, trăind de pe o zi pe alta, pe marginea unui abis financiar.

Acel an, 1985, a fost nu numai cel mai nefast din viața noastră, dar și cel mai lung. Toți cei care spun că banii nu sunt importanți, o fac pentru că n-au trăit foarte mult timp fără ei. În acea perioadă, eu și cu Kim ne-am certat și ne-am contrat de multe ori. Teama, nesiguranța și foamea supraîncarcă circuitul emoțional al unui om și deseori ne certăm tocmai cu persoana care ne iubește cel mai mult. Până la urmă, dragostea a fost cea care ne-a ținut împreună, iar legătura noastră de cuplu, călită pe fondul greutăților, a devenit și mai puternică. Știam încotro ne îndreptam; singurul lucru pe care nu îl cunoșteam era dacă vom ajunge acolo.

Știam că ne-am putea găsi, oricând, un serviciu sigur, stabil și bine plătit. Amândoi eram absolvenți de facultate, aveam aptitudini valoroase și o solidă etică a muncii. Dar nu asta ne doream; nu căutam siguranța unei slujbe. Ceea ce urmăream noi era libertatea financiară.

Până în anul 1989 eram deja milionari. Cu toate că în ochii unora păream a fi oameni de succes, noi simțeam că încă nu ne îndepliniserăm visele. Nu atinsesem adevărata libertate financiară. Acest lucru s-a întâmplat abia în anul 1994. Pe-atunci, nu mai trebuia să muncim nici măcar o zi din viață. Exceptând eventualitatea unui dezastru financiar neprevăzut, amândoi deveniserăm liberi din punct de vedere financiar. La acea vreme, Kim avea 37 de ani, iar eu 47.

Nu ai nevoie de bani ca să faci bani

Am început această carte cu relatarea perioadei în care nu aveam casă întrucât deseori aud oameni spunând: „Ai nevoie de bani ca să faci bani."

Nu sunt deloc de acord cu această afirmație. Nu banii au fost cei care m-au ajutat să devin dintr-o persoană fără casă în 1985 un om bogat în 1989, după care unul liber din punct de vedere financiar în 1994. Nu am avut niciun ban atunci când am pornit pe acest drum, ba mai mult — eram datori.

De asemenea, pentru a deveni bogat nu e nevoie nici de o bună educație formală. Dețin o diplomă care atestă că am absolvit o facultate, dar vă spun sincer că atingerea libertății financiare n-a avut nimic de-a face cu ceea ce am învățat la facultate. În niciun moment nu am simțit nevoia de a apela la cunoștințele mele de matematică, trigonometrie sferică, chimie, fizică, literatură franceză sau engleză.

Mulți oameni de succes au renunțat la școală înainte de a primi vreo diplomă. Oameni precum Thomas Edison, fondatorul General Electric; Henry Ford, fondatorul Ford Motor Co.; Bill Gates, fondatorul Microsoft; Ted Turner, fondatorul CNN; Michael Dell, fondatorul Dell Computers; Steve Jobs, fondatorul Apple Computer; și Ralph Lauren, fondatorul Polo. Educația de nivel universitar este importantă pentru profesiile tradiționale, nu însă și pentru modul în care acești oameni au dobândit averi fabuloase. Ei și-au dezvoltat propriile afaceri de succes și exact asta ne străduiam și noi să facem.

Atunci, de ce anume e nevoie?

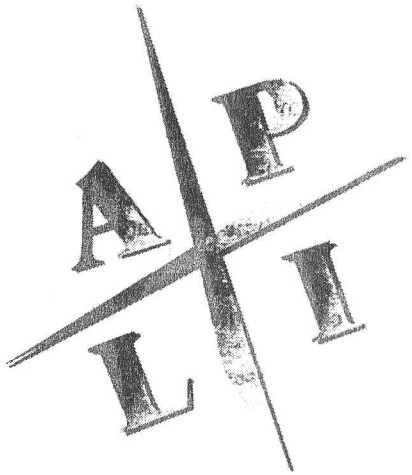
Deseori, sunt întrebat: „Dacă nu ai nevoie de bani pentru a face bani, iar școlile nu ne învață cum să fim liberi din punct de vedere financiar, atunci de ce anume e nevoie?"

Răspunsul meu este invariabil același: E nevoie de un vis, de multă determinare, de a fi dispus să înveți repede și de abilitatea de a-ți folosi la maximum aptitudinile cu care te-a înzestrat

Dumnezeu. Nu în ultimul rând, e nevoie să știi din care sector al *Cadranului Banilor* să produci venit.

Ce este Cadranul Banilor?

Diagrama de mai jos reprezintă *Cadranul Banilor.*



Literele din fiecare segment reprezintă:
A — angajat
L — liber-profesionist
P — patron
I — investitor

Care sector al Cadranului vă poate produce venit?

Cadranul Banilor reprezintă gama de metode prin care sunt produși banii sau venitul. Spre exemplu, un angajat câștigă bani prin păstrarea unei slujbe și prin munca pe care o depune pentru o persoană sau pentru o companie. Liber-profesioniștii își obțin banii lucrând pentru ei înșiși. Un patron deține o afacere care aduce bani, în timp ce investitorii își trag venitul din diversele investiții pe care le fac — cu alte cuvinte, bani care produc mai mulți bani.

Metodele diferite de obținere a unui venit necesită tipuri de gândire diferite, abilități practice diferite, căi educaționale diferite și genuri diferite de oameni. Fiecare om e atras de unul dintre cele patru cadrane.

E adevărat că banii sunt toți la fel, dar felurile în care pot fi câștigați variază de la un caz la altul. Privind cele patru denumiri diferite ale fiecărui cadran, v-ați putea întreba: „Care dintre cadrane îmi aduce cel mai mare venit?"

Fiecare cadran se deosebește de celelalte. Pentru a produce, simultan, venituri din mai multe cadrane este nevoie de aptitudini diferite și de personalități diferite, chiar dacă persoana din fiecare cadran e una și aceeași. A te transpune dintr-un cadran în altul este ca și cum ai juca golf dimineață, iar seara ai asista la un spectacol de balet.

Puteți obține venituri din toate cele patru cadrane

Cei mai mulți dintre oameni au potențialul de a produce venituri din toate cele patru cadrane. Motivele pentru care alegem un anumit cadran din care să ne extragem venitul de bază nu prea țin de ceea ce am învățat la școală; mai degrabă, ele au legătură cu punctele noastre forte, cu valorile, slăbiciunile și interesele noastre esențiale. Aceste diferențe primordiale sunt cele care ne atrag sau ne țin departe de unele dintre cele patru cadrane.

Și totuși, indiferent de activitatea noastră profesională, există posibilitatea de a munci în toate cele patru cadrane. Un medic, de pildă, poate alege să obțină venit din ipostaza unui „A" — adică de angajat al unui mare spital sau muncind în cadrul unui serviciu guvernamental de sănătate publică. Tot ca „A", poate fi medic militar sau se poate angaja într-o agenție de asigurări, care are nevoie de un doctor în cadrul personalului.

Același doctor, însă, ar putea decide să câștige bani din ipostaza de „L", adică de liber-profesionist. Astfel, el ar putea să-și practice meseria în sistemul privat, înființând un cabinet propriu, angajând personal și formându-și o listă cu clienți fideli.

Totodată, medicul nostru ar putea hotărî să devină un „P" — să aibă propria clinică sau propriul laborator, angajând alți colegi de breaslă care să profeseze pentru el. Acest medic ar putea angaja și un manager care să-i administreze afacerea. În acest

caz, medicul respectiv ar deține o afacere, dar nu ar fi nevoit să lucreze în cadrul ei. Mai mult, medicul ar putea decide să fondeze o afacere care să nu aibă nimic de-a face cu lumea medicală, în timp ce ar practica medicina într-un alt loc. În acest caz, medicul și-ar atrage venituri din două ipostaze diferite, ca „A" și „P".

Ca „I", medicul și-ar putea genera venituri din investiții făcute în afacerea altcuiva sau în domenii precum bursa, piața de obligațiuni sau valorile imobiliare.

Cuvintele importante sunt „generează venituri din". Nu contează atât de mult ceea ce facem, cât metoda prin care ne obținem veniturile.

Metode diferite de generare a venitului

Mai mult decât orice, diferențele personale între punctele forte, valorile, slăbiciunile și interesele noastre esențiale sunt cele care afectează alegerea cadranului care ne va genera venitul. Unora dintre oameni le place să fie angajați, în timp ce alții nu suportă ideea în sine. Unii oameni adoră să dețină o companie, dar nu doresc să fie cei care o conduc. Altora le place să fie patroni și, în același timp, să administreze companiile pe care le dețin. Sunt oameni care preferă investițiile, în timp ce alții nu văd într-o astfel de activitate decât un risc uriaș de a pierde bani. Cei mai mulți dintre noi au câte puțin din fiecare. A obține succes în fiecare dintre cele patru cadrane înseamnă, adeseori, a redirecționa unele dintre valorile noastre fundamentale.

Puteți fi bogat sau sărac în toate cele patru cadrane

Este important de observat că puteți fi bogat sau sărac în toate cele patru cadrane. Există persoane care câștigă milioane de dolari și altele care eșuează în fiecare dintre cele patru cadrane. A fi într-unul sau altul dintre cadrane nu garantează în mod obligatoriu succesul financiar.

Cadranele nu sunt egale între ele

Cunoscând trăsăturile diferite ale fiecărui cadran, veți avea o imagine mai clară în privința cadranului sau a cadranelor care vi se potrivesc cel mai bine.

De exemplu, unul dintre numeroasele motive pentru care am ales să activez cu precădere în cadranele „P" și „I" a fost reprezentat de avantajele din domeniul taxelor. În general, persoanele care lucrează în partea stângă a *Cadranului* dispun de puține căi legale de a eluda taxele. În schimb, în partea dreaptă a *Cadranului* acestea există din abundență. Luând hotărârea de a-mi extrage veniturile din cadranele „P" și „I", am putut obține bani într-un ritm accelerat și am avut posibilitatea de a face acești bani să lucreze în continuare pentru mine, fără a fi nevoit să renunț la o mare parte din ei, pentru plata taxelor.

Moduri diferite de a câștiga bani

Când oamenii ne întrebau, pe mine și pe Kim, de ce nu avem o casă, le răspundeam că motivul îl reprezintă ceea ce tatăl bogat m-a învățat în privința banilor. Pentru mine, banii au fost întotdeauna importanți, dar nu mi-am dorit să muncesc toată viața pentru a-i obține. De aceea nu am vrut să-mi iau o slujbă. Dacă era să devenim cetățeni responsabili, eu și Kim ne doream ca banii să lucreze pentru noi, nu să ne irosim viețile trudind noi pentru ei.

Acesta este motivul pentru care *Cadranul Banilor* este atât de important. El face distincția dintre modalitățile diferite prin care banii pot fi generați. Există căi de a fi responsabil și de a crea bani, altele decât cea în care trudești din greu pentru ei.

Tați diferiți — idei diferite despre bani

Tatăl meu cu studii superioare era condus de convingerea că banul e ochiul dracului, că a încerca să obții profituri uriașe înseamnă a fi lacom. S-a simțit extrem de jenat atunci când ziarele au publicat articole despre salariul pe care îl câștigă,

întrucât era de părere că este plătit prea bine în comparație cu profesorii pe care îi avea în subordine. Era un om bun, onest și muncitor, care a făcut tot posibilul pentru a-și apăra punctul de vedere: banii nu sunt cel mai important lucru în viață.

Tatăl meu cu studii superioare, dar totuși sărac, obișnuia să spună:

„Nu mă interesează banii."
„Nu voi fi niciodată bogat."
„Nu îmi pot permite acest lucru."
„Investițiile sunt riscante."
„Banii nu înseamnă totul în viață."

Banii întreține viața

Tatăl bogat avea un punct de vedere diferit. Considera că e o prostie să-ți irosești viața muncind pentru bani și să pretinzi că banii nu sunt importanți. Tatăl cel bogat era de părere că viața este mult mai importantă decât banii, dar că banii sunt importanți pentru întreținerea ei. Deseori, el spunea astfel: „O zi are un număr limitat de ore, iar noi nu putem face altceva decât să muncim din greu. De ce să trudim pentru bani? Învață să faci bani și să-i pui pe alții să muncească pentru tine. Doar așa vei putea fi liber să faci lucruri cu adevărat importante."

Pentru tatăl meu cel bogat, lucrurile importante erau:

1. Să aibă timp la dispoziție pentru a-și crește copiii.
2. Să aibă bani pe care să-i doneze organizațiilor de caritate și cu care să finanțeze proiectele pe care le susținea.
3. Să creeze noi locuri de muncă și stabilitate în comunitate.
4. Să aibă timp și bani pentru a se ocupa de propria sănătate.
5. Să poată călători prin lume, alături de familia sa.

„Aceste lucruri necesită bani", îmi spunea tatăl cel bogat. „De aceea, banii sunt importanți pentru mine. Banii sunt importanți, dar nu vreau să-mi irosesc toată viața muncind pentru a-i obține."

Alegerea cadranelor

Unul dintre motivele pentru care eu și soția mea ne-am axat pe cadranele „P" și „I" în perioada în care nu aveam casă, a fost acela că studiile și experiența mea se potriveau cel mai bine cu ele. Mulțumită sfaturilor tatălui cel bogat, cunoșteam avantajele financiare și profesionale ale fiecărui cadran. Cadranele din partea dreaptă — „P" și „I" — îmi ofereau cea mai bună oportunitate pentru succes și libertate financiară.

În același timp, la vârsta de 37 de ani, experimentasem deja eșecul în toate cele patru cadrane, lucru ce mi-a permis să-mi înțeleg mai bine temperamentul, preferințele, antipatiile, punctele forte și slăbiciunile. Știam în ce cadran mă încadrez cel mai bine.

Părinții sunt adevărații învățători

Când eram doar un copil, tatăl meu cel bogat făcea deseori referire la *Cadranul Banilor*. Îmi explica diferența dintre o persoană care are succes în partea stângă și una a cărei reușită se produce în partea dreaptă. Dat fiind că eram destul de tânăr, nu prea acordam mare atenție lucrurilor pe care mi le spunea. Nu înțelegeam diferența între mentalitatea unui angajat și cea a unui om de afaceri. La acea vreme, eram mai preocupat de cum să supraviețuiesc în școală, decât de felul în care gândesc oamenii.

Cu toate acestea, i-am ascultat cuvintele și, până la urmă, acestea au început să capete sens. Aflându-mă între doi tați dinamici și de succes, semnificația lucrurilor pe care mi le spuneau îmi devenea din ce în ce mai clară. Ceea ce m-a făcut însă să observ și să înțeleg diferențele dintre partea „A-L" a *Cadranului* și partea „P-I" a fost de fapt activitatea lor. La început, diferențele au fost destul de nedeslușite, dar mai târziu au devenit clare.

De exemplu, una dintre lecțiile dureroase pe care le-am trăit în tinerețe a fost legată de timpul pe care fiecare dintre cei doi tați îl avea la dispoziție pentru a-l petrece împreună cu mine. În contextul în care deveneau din ce în ce mai importanți și mai de

succes, a devenit evident faptul că unul dintre ei avea tot mai puțin timp pentru a-l petrece cu soția și cei patru copii ai săi. Tatăl meu natural era mai mereu plecat, participând la întruniri sau grăbindu-se spre aeroport pentru a participa la altele. Cu cât succesul său creștea, cu atât mai puține mese luam împreună, în familie. Sfârșiturile de săptămână și le petrecea acasă, dar nu cu noi, ci în biroul său îngust și aglomerat, îngropat în hârtii și dosare.

În contrast, pe măsură ce succesul său creștea, tatăl cel bogat avea din ce în ce mai mult timp liber la dispoziție. Unul dintre motivele pentru care am învățat atât de multe despre bani, finanțe, afaceri și viață a fost acela că tatăl cel bogat a avut din ce în ce mai mult timp liber pentru copiii săi și pentru mine.

Un alt exemplu este următorul: ambii tați produceau bani din ce în ce mai mulți pe măsură ce succesul lor era mai pronunțat, dar tatăl meu biologic, cel cu studii superioare, se afunda tot mai mult în datorii. Prin urmare, a început să tragă și mai tare, ceea ce l-a făcut să se trezească într-o clasă de salariați cu impozite pe măsura sumelor câștigate. Bancherul și contabilul l-au sfătuit să cumpere o casă mai mare, pentru a beneficia de așa-zisa „scutire de taxe". Tatăl meu a urmat această recomandare și a cumpărat o casă mai spațioasă, motiv pentru care a început să se spetească muncind, pentru a o putea plăti. Toate acestea l-au îndepărtat și mai mult de familie.

Situația tatălui cel bogat era diferită. Veniturile sale creșteau de la o zi la alta, dar taxele pe care le plătea erau tot mai mici. Se folosea, la rândul său, de serviciile unor bancheri și contabili, dar sfaturile pe care le primea de la aceștia erau total diferite față de cel primit de tatăl meu cel cu studii superioare.

Principalul motiv

Realitatea e că forța care m-a ținut departe de partea stângă a *Cadranului* a reprezentat-o ceea ce i s-a întâmplat tatălui meu cu studii superioare, dar sărac, în culmea carierei sale.

La începutul anilor '70 absolvisem deja facultatea și mă aflam în Pensacola, Florida, unde urmam cursuri de pilot pentru

Forțele Marine, în ideea de a participa la războiul din Vietnam. Tatăl meu cel educat fusese deja numit în funcția de șef al sistemului de educație din statul Hawaii, ceea ce însemna că era membru al echipei guvernatorului. Într-o seară, în timp ce mă aflam în camera mea de la unitate, am primit un telefon din partea lui.

„Fiule — mi-a spus el — am să demisionez din acest post și voi candida pentru funcția de locțiitor al guvernatorului statului Hawaii, din partea Partidului Republican."

Am înghițit în sec, după care l-am întrebat: „Vei candida împotriva șefului tău?"

„Exact", mi-a răspuns el.

„De ce?", a fost întrebarea mea. „Republicanii nu au nicio șansă în Hawaii. Partidul Democrat și sindicatele au o influență foarte mare în zonă."

„Știu, fiule. Știu că nu avem nicio șansă de reușită. Judecătorul Samuel King va candida pentru postul de guvernator, iar eu voi lupta alături de el în cursa electorală."

„De ce", l-am întrebat iarăși. „De ce candidezi împotriva șefului tău, dacă știi că vei pierde?"

„Deoarece conștiința mă obligă să fac acest lucru. Mă deranjează jocurile pe care le fac acești politicieni."

„Încerci să spui că sunt corupți?", l-am întrebat.

„Nu vreau să spun asta", a răspuns tatăl meu biologic. Era un bărbat onest, condus de morală, care rareori vorbea de rău pe cineva. Fusese întotdeauna un diplomat. Cu toate acestea, am simțit din tonul vocii sale că era supărat și furios atunci când a spus: „Ceea ce vreau să zic e următorul lucru — conștiința nu-mi dă pace când văd ce se petrece în spatele cortinei. Nu m-aș putea suporta dacă m-aș preface că nu văd nimic și nu aș lua nicio măsură. Slujba și salariul pe care îl primesc nu sunt la fel de importante precum conștiința."

După o tăcere prelungă, mi-am dat seama că tata era hotărât. „Succes", i-am urat cu o voce joasă. „Sunt mândru că dai dovadă de un asemenea curaj și sunt mândru că-ți sunt fiu."

După cum era de așteptat, tatăl meu și republicanii au fost zdrobiți în alegeri. Dorind să se răzbune, guvernatorul reales a

făcut tot posibilul ca tatăl meu să nu mai obțină nicio slujbă în cadrul guvernului statului Hawaii... lucru care s-a și întâmplat. La vârsta de 54 de ani, în timp ce eu mă aflam în drum spre Vietnam, tata a început să-și caute o nouă slujbă.

Așadar, la o vârstă mijlocie, tatăl meu se afla în căutarea unui nou loc de muncă. A trecut de la slujbe cu titulaturi mari și salarii mici la altele cu titulaturi la fel de pompoase, dar salarii și mai mici. A fost director-executiv la XYZ Services, o organizație non-profit, dar și director administrativ la ABC Services, o altă organizație non-profit.

Era un bărbat înalt, extrem de inteligent și dinamic, care însă nu mai era dorit în singura lume pe care o cunoștea — cea a angajaților guvernamentali. A încercat să pună bazele câtorva afaceri mici. Pentru o vreme, a fost consultant, iar la un moment dat a cumpărat o franciză faimoasă, însă a eșuat de fiecare dată. Pe măsură ce îmbătrânea, puterile începeau să-l părăsească, la fel și imboldul de-a o lua de la capăt; lipsa de voință devenea din ce în ce mai pregnantă după fiecare afacere eșuată. Era un „A" de succes, care încerca să supraviețuiască în ipostaza unui „L", un cadran în care nu beneficia nici de pregătire și nici de experiență și pentru care nu fusese croit. El iubea lumea educației publice, dar, din păcate, porțile acesteia i se închiseseră. Interdicția de a mai fi primit în instituțiile guvernamentale se păstra, tacit, în vigoare. În unele cercuri, expresia folosită pentru o astfel de situație e „a fi pe lista neagră".

În lipsa Protecției Sociale și Asistenței Medicale, ultimele sale zile pe pământ ar fi fost un dezastru absolut. A murit frustrat și oarecum furios, dar cu conștiința curată.

Ce m-a determinat, așadar, să merg înainte în cea mai neagră perioadă a vieții mele? Tocmai amintirea chinuitoare a tatălui meu cu studii superioare, stând acasă și așteptând să sune telefonul, străduindu-se să obțină succesul în lumea afacerilor, o lume despre care nu știa absolut nimic.

Acesta este unul dintre motive, iar altul este reprezentat de amintirea plină de bucurie a tatălui meu bogat, care, pe măsură ce înainta în vârstă, devenea tot mai fericit și mai prosper. La cei 54 de ani ai săi, în loc să decadă, tatăl cel bogat înflorea pur și

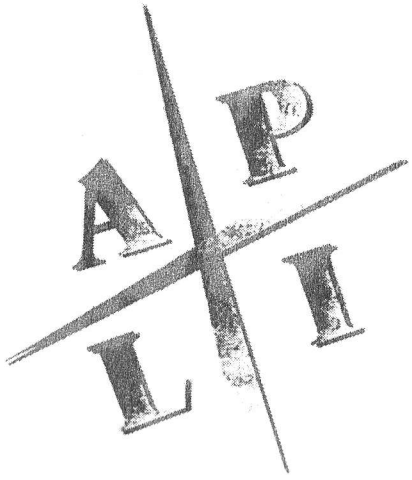
simplu. Fusese bogat și înainte, dar acum devenise ultrabogat. Ziarele erau pline de știri despre el, omul care cumpărase companiile Waikiki și Maui. Anii pe care îi dedicase cu meticulozitate investițiilor și dezvoltării unor afaceri dădeau acum roade. În scurt timp, avea să devină unul dintre cei mai bogați oameni din Insule.

Micile diferențe devin marile diferențe

Mulțumită tatălui meu cel bogat, care mi-a explicat *Cadranul*, am putut distinge micile diferențe ce devin diferențe uriașe atunci când sunt măsurate în anii pe care o persoană îi petrece muncind. Mulțumită *Cadranului*, am știut că important e nu să decid ce vreau să fac, ci ce vreau să devin de-a lungul anilor de muncă. În clipele cele mai sumbre, ceea ce m-a ajutat să merg înainte a fost această înțelegere profundă, alături de lecțiile primite din partea a doi tați puternici.

Cadranul Banilor nu e un simplu cadran

Cadranul Banilor înseamnă mai mult decât două linii și câteva litere.



Dacă veți privi această simplă diagramă dincolo de suprafață, veți descoperi nu numai lumi complet diferite, ci și moduri diferite de a privi lumea. Din ipostaza unei persoane care a privit lumea atât din partea dreaptă a *Cadranului*, cât și din partea stângă, vă pot spune sincer că lumea se vede diferit în funcție de partea cadranului din care o privești. Cartea pe care o aveți în mâini tratează tocmai aceste diferențe.

Niciunul dintre cadrane nu e mai bun decât celelalte... fiecare are slăbiciunile și punctele lui forte. Această carte a fost scrisă pentru a vă permite să aruncați o privire asupra celor patru cadrane și asupra dezvoltării personale necesare pentru obținerea succesului financiar în fiecare dintre ele. Speranța mea este că veți ajunge la înțelegerea necesară pentru a alege calea financiară care vi se potrivește cel mai bine.

Multe dintre aptitudinile indispensabile succesului în partea dreaptă a *Cadranului* nu sunt învățate la școală, ceea ce explică de ce oameni precum Bill Gates de la Microsoft, Ted Turner de la CNN și Thomas Edison au renunțat de timpuriu la școală. Această carte va identifica temperamentul personal, cât și abilitățile necesare obținerii succesului ca „P" și „I" în partea dreaptă a *Cadranului*.

Mai întâi, voi oferi o imagine generală a celor patru cadrane, iar apoi voi descrie amănunțit segmentele „P" și „I". Există deja o sumedenie de cărți care explică ce trebuie să faci și cum trebuie să fii pentru a avea succes în partea destinată lui „A" și „L".

După citirea acestei cărți, poate că unii dintre dumneavoastră vor dori să facă o schimbare în modul prin care își câștigă banii, în timp ce alții vor fi fericiți să rămână acolo unde sunt. Poate că veți alege să operați în mai multe cadrane, eventual în toate cele patru. Nu suntem identici, motiv pentru care niciunul dintre cadrane nu este mai important sau mai bun decât celelalte. În fiecare sat, oraș, metropolă sau națiune din această lume este bine ca oamenii să opereze, separat, în toate cele patru cadrane, astfel încât să asigure stabilitatea financiară a comunității.

Totodată, pe măsură ce îmbătrânim și ne diversificăm experiența, interesele noastre se schimbă. Am observat, de pildă, că mulți tineri care tocmai au terminat școala sunt fericiți dacă

obțin o slujbă. Totuși, după câțiva ani, unii dintre ei își dau seama că nu sunt interesați să urce scara ierarhică a companiei sau își pierd interesul față de domeniul în care activează. Aceste schimbări de vârstă și experiență îi determină, deseori, pe oameni să caute noi provocări și noi căi de dezvoltare, recompensă financiară și fericire personală. Sper ca această carte să vă ofere idei noi de atingere a obiectivelor dorite.

Pe scurt, cartea de față nu se referă la situația de a nu avea o casă, ci la găsirea uneia... o casă într-un cadran sau în mai multe cadrane.

CAPITOLUL 2

Cadrane diferite... oameni diferiți

„Nu poți învăța un câine bătrân să facă noi giumbușlucuri", obișnuia să-mi spună tatăl cu studii superioare.

Am încercat de câteva ori să-i explic cât de bine am putut *Cadranul Banilor*, încercând să-i arăt noi direcții financiare. Apropiindu-se de vârsta de 60 de ani, își dădea seama că multe dintre visele sale vor rămâne neîndeplinite. Efectele „listei negre" păreau să fi depășit sfera guvernului. Începuse să se treacă singur pe acea listă.

„Am încercat, dar nu a mers", îmi spunea.

Tata se referea la tentativele sale de-a obține succesul în cadranul „L" — prin intermediul propriei sale afaceri, din ipostaza unui consultant privat —, cât și în cadranul „P", când își investise o mare parte a economiilor de-o viață într-o faimoasă franciză de înghețată, care a eșuat.

Fiind un om inteligent, a înțeles la nivel conceptual că fiecare dintre cele patru cadrane necesită aptitudini tehnice diferite. Știa că le poate dobândi prin învățare dacă ar fi vrut, dar ceva anume îl împiedica să facă acest lucru.

Într-o zi, la masa de prânz, am discutat cu tatăl cel bogat despre tatăl meu erudit.

„Tatăl tău și cu mine suntem oameni diferiți la bază", îmi spuse el. „Chiar dacă suntem amândoi ființe umane cu temeri, îndoieli, credințe, calități și slăbiciuni, reacționăm și manevrăm aceste asemănări esențiale... în mod diferit."

„Îmi poți arăta care sunt aceste diferențe?", l-am întrebat.

„Nu la masă", mi-a răspuns el. „Important e să știi că felul în care reacționăm în fața acestor diferențe ne determină să rămânem într-unul sau altul dintre cadrane. Când tatăl tău a încercat să se transfere din cadranul « A » în cadranul « P », a putut înțelege acest proces din punct de vedere intelectual, dar nu l-a putut stăpâni emoțional. Când lucrurile au început să scârțâie, cauzându-i pierderi financiare, nu a știut ce să facă pentru a rezolva problemele... motiv pentru care s-a întors în cadranul în care se simțea cel mai confortabil."

„Cadranul « A » și uneori « L »", am adăugat eu.

Tatăl cel bogat a clătinat din cap în sens afirmativ. „Când teama de eșec și de a pierde bani — o teamă pe care o împărtășim amândoi — devine acută înlăuntrul nostru, el alege să caute siguranța, în timp ce eu aleg să caut libertatea".

„Iar aceasta este diferența fundamentală", am spus eu, făcându-i semn chelnerului să ne aducă nota de plată.

„Chiar dacă suntem cu toții ființe umane — a reluat tatăl cel bogat —, când vine vorba de bani și de sentimentele legate de ei, fiecare reacționează în mod diferit. Deseori, felul în care reacționăm în fața acestor emoții determină alegerea cadranului din care dorim să ne extragem venitul."

„Cadrane diferite... oameni diferiți", am zis.

„Exact", a confirmat tatăl cel bogat, în timp ce ne ridicam și ne pregăteam să ieșim din restaurant. „Dacă vrei să ai succes în oricare dintre cele patru cadrane, este insuficientă cunoașterea aptitudinilor tehnice. Mai trebuie să cunoști diferențele esențiale care îi determină pe oameni să aleagă un anume cadran. Odată ce înțelegi acest lucru, viața îți va fi mult mai ușoară."

În timp ce valetul îi aducea tatălui cel bogat mașina, ne-am strâns mâinile și ne-am luat la revedere.

„A, încă un lucru", am spus eu repezit. „Crezi că tata se va putea schimba vreodată?"

„Desigur", a răspuns tatăl cel bogat. „Oricine se poate schimba. Dar transpunerea dintr-un cadran într-altul nu se aseamănă deloc cu schimbarea unei slujbe sau a unei profesii. Schimbarea cadranelor presupune deseori o transformare radicală a ceea ce ești, a felului în care gândești și a celui în care privești lumea. Schimbarea poate părea facilă pentru unii, în timp ce pentru alții poate fi un chin. Asta pentru că primii o primesc cu brațele deschise, în timp ce ceilalți i se împotrivesc. Schimbarea cadranelor este determinată de multe ori de experiențele cruciale din viață. Această schimbare este la fel de profundă ca și povestea veche de secole a omizii care devine fluture. Nu te transformi doar tu, ci și prietenii tăi. Chiar dacă vei păstra legătura cu vechii prieteni, omizilor le e aproape imposibil să facă aceleași lucruri pe care le fac fluturii. Așadar, schimbările sunt într-adevăr unele semnificative, ceea ce și explică de ce nu foarte mulți oameni hotărăsc să le facă."

Valetul a închis portiera și, în timp ce mașina se îndepărta, am rămas locului cu gândul la aceste diferențe.

Ce sunt diferențele?

Cum ne putem da seama că un om este „A", „P", „L" sau „I" fără a cunoaște prea multe lucruri despre el? O modalitate este aceea de a-l asculta cu atenție.

Una dintre abilitățile extraordinare ale tatălui meu cel bogat era aceea că putea „citi" oamenii, chiar dacă tot el spunea că „nu poți judeca o carte doar după coperți". Tatăl cel bogat, ca și Henry Ford, nu beneficiase de o educație superioară, dar știa cum să angajeze și să lucreze cu oameni care beneficiaseră. El mi-a explicat de multe ori că știința de a uni oameni inteligenți și de a-i face să lucreze în echipă a fost una dintre principalele sale calități.

Încă de când aveam nouă ani, a început să mă învețe aptitudinile necesare atingerii succesului în cadranele „P" și „I". Una dintre acestea era aceea de a pătrunde dincolo de „coaja" unei persoane și de a-i descoperi „miezul". Tatăl cel bogat obișnuia

să spună: „Dacă ascult cuvintele unei persoane, îi pot vedea și simți sufletul."

Prin urmare, de la vârsta de nouă ani, am început să stau alături de el atunci când angaja oameni. Din interviurile pe care le lua candidaților, am învățat să ascult, acordând atenție nu neapărat cuvintelor rostite de aceștia, ci valorilor fundamentale care reieșeau din ele. Valori despre care tatăl meu cel bogat spunea că izvorăsc din suflet.

Cuvintele cadranului „A"

O persoană care provine din cadranul „A", adică un angajat, ar putea spune ceva de genul:

„Caut un loc de muncă sigur, stabil, cu un salariu bun și avantaje pe măsură."

Cuvintele cadranului „L"

O persoană care provine din cadranul „L", adică un liber-profesionist, ar putea spune ceva de genul:

„Munca mea valorează 35 de dolari pe oră."

Sau: „Comisionul meu de bază este de 6% din prețul total."

Sau: „Nu prea se mai găsesc oameni care să-și dorească să muncească și să facă treaba așa cum trebuie."

Sau: „Am investit mai mult de 20 de ore în acest proiect."

Cuvintele cadranului „P"

O persoană care provine din cadranul „P", adică un patron, ar putea spune ceva de genul:

„Caut un nou președinte care să-mi administreze afacerea."

Cuvintele cadranului „I"

O persoană care provine din cadranul „I", adică un investitor, ar putea spune ceva de genul:

„Fluxul meu de numerar se bazează pe o rată de randament intern sau pe o rată de randament net?"

Cuvintele sunt instrumente

Odată ce tatăl meu cel bogat realiza ce fel de persoană este, în esență, cea pe care o intervieva, știa — cel puțin pentru moment — ce își dorea cu adevărat persoana respectivă și ce avea de oferit. Știa, de asemenea, ce cuvinte să utilizeze atunci când se adresa candidaților. „Cuvintele sunt instrumente extrem de puternice", obișnuia el să spună.

Ne reamintea mereu, mie și fiului său, următoarea idee: „Dacă vrei să fii lider, trebuie să fii maestru în stăpânirea cuvintelor."

Prin urmare, o aptitudine obligatorie pentru a fi un „P" excelent este aceea de a fi un maestru într-ale cuvintelor, adică să știi ce fel de cuvinte au efect asupra fiecărui tip de persoană. El ne-a învățat mai întâi să ascultăm cu atenție cuvintele pe care le folosește cel care ni se adresează, întrucât abia apoi vom ști ce cuvinte trebuie să folosim și când să le folosim, astfel încât să le răspundem în cel mai eficient mod cu putință.

Tatăl cel bogat ne explica: „Un cuvânt ar putea emoționa o anume persoană, în timp ce același cuvânt ar putea să o inhibe pe alta."

Spre exemplu, cuvântul „risc" poate declanșa entuziasm în cazul unei persoane din cadranul „I", pe când cuiva din cadranul „A" i-ar putea provoca un sentiment de teamă.

Pentru a fi un mare lider — sublinia tatăl cel bogat — trebuie, mai întâi, să fii un bun ascultător. Dacă nu asculți cuvintele folosite de o anume persoană, nu-i vei putea ghici sufletul. Prin urmare, dacă nu-i vei asculta sufletul, nu vei ști niciodată cu cine vorbești.

Diferențele esențiale

Motivul pentru care ne spunea „Ascultați cuvintele, simțiți-le sufletul" era acela că, în spatele cuvintelor pe care o persoană le

utilizează, se află valorile sale de bază și, prin urmare, diferențele esențiale față de celelalte persoane. În continuare, vă voi prezenta câteva trăsături generale care îi separă pe cei dintr-un cadran de cei aflați într-altul.

A

1. **„A" (angajatul).** Când aud cuvintele „siguranță" sau „beneficii", îmi fac imediat o impresie despre valorile de bază ale unei persoane. Cuvântul „siguranță" este deseori rostit ca reacție la sentimentul de teamă. Dacă cineva devine copleșit de frică, atunci nevoia de siguranță este, de cele mai multe ori, o expresie folosită de cei care provin mai ales din cadranul „A". Când vine vorba de bani sau slujbă, sunt mulți oameni care, pur și simplu, urăsc senzația de teamă generată din incertitudinea economică... de aici și nevoia de siguranță.
Folosirea cuvântului „beneficii" semnifică faptul că persoana în cauză își dorește anumite beneficii suplimentare: compensații garantate și bine definite, precum asistența medicală sau un plan de pensii. Ideea e că acești oameni vor să se simtă în siguranță și să aibă astfel de beneficii stipulate în contracte. Incertitudinea îi îngrijorează, în timp ce certitudinea îi face fericiți. Propunerea pe care ei o fac în mod indirect e: „Eu îți dau asta... iar tu îmi promiți că îmi dai aceste lucruri în schimb."

Oamenii din această categorie doresc ca teama să le fie satisfăcută printr-un anumit grad de certitudine, de aceea, atunci când se va pune problema angajării, vor căuta acorduri sigure și solide. Ei nu mint atunci când spun: „Nu mă interesează banii."

Pentru aceste persoane, ideea de siguranță este, deseori, mult mai importantă decât banii.

Angajații pot ocupa funcții diverse, de la cea de președinte al unei companii până la cea de om de serviciu. Importantă nu e activitatea pe care o prestează, ci înțelegerea contractuală pe care o au cu persoana sau organizația care îi angajează.

L

2. **„L" (liber-profesionistul).** Reprezentanții acestei categorii sunt oameni care își doresc să fie „propriul șef" sau cărora le place să facă lucrurile „pe cont propriu".

Eu îi numesc „pe-cont-propriști".

Deseori, când vine vorba de bani, unui adevărat „L" nu-i place ca venitul propriu să depindă de alți oameni. Altfel spus, un „L" care „trage din greu" se așteaptă să fie răsplătit pe măsură pentru munca depusă. Cei din această categorie nu agreează situațiile în care banii pe care îi câștigă sunt distribuiți de o altă persoană sau de un grup de oameni care nu depun la fel de multe eforturi ca și ei. Dacă muncesc intens, ei se așteaptă să fie plătiți consistent. Totodată, acești oameni sunt conștienți de faptul că, dacă nu lucrează bine, nu merită să fie plătiți bine. Când se pune problema banilor, sufletele lor își manifestă feroce independența.

Sentimentul de teamă

Așadar, în timp ce „A", adică angajatul, va reacționa în fața fricii de a nu rămâne fără bani căutând „siguranță", atitudinea unui „L" va fi diferită. Persoanele ce aparțin acestui cadran reacționează la teamă nu căutând siguranța, ci preluând controlul situației și încercând să facă totul pe cont propriu. De aceea, îi numesc pe cei din grupul „L" „pe-cont-propriști". Atunci când se pune problema fricii și a riscului financiar, ei vor să ia taurul de coarne.

În acest grup veți găsi „profesioniști" cu studii superioare, care au petrecut ani buni de zile în școală, precum medicii, avocații sau dentiștii.

Tot sub acoperișul cadranului „L" „domiciliază" oameni care au urmat alte căi educaționale sau au continuat cu studii suplimentare învățământul obligatoriu. În acest grup se află atât comercianții cu comision direct — agenții imobiliari, de pildă —, cât și proprietarii de mici afaceri, precum cei care dețin magazine sau curățătorii, restauratorii, consultanții, terapeuții, agenții de turism, mecanicii auto, instalatorii, tâmplarii, predicatorii, electricienii, experții în coafură și artiștii.

Melodia preferată a acestui grup ar putea fi „Nobody Does It Better" (Nimeni nu se pricepe mai bine) sau „I Did It My Way" (Am făcut-o în felul meu).

Liber-profesioniștii sunt, de cele mai multe ori, „perfecționiști" înrăiți. Vor întotdeauna să-și facă treaba fără niciun cusur. Convingerea lor e aceea că nimeni nu îi poate întrece în munca pe care o fac, motiv pentru care nu lasă pe nimeni să îi ajute — nu există persoană care să execute acea treabă așa cum doresc ei... așa cum consideră ei că e „bine". Din multe privințe, acești oameni sunt adevărați artiști, cu un stil original și metode proprii de a face anumite lucruri.

Acesta este și motivul pentru care îi angajăm. Dacă se pune problema să apelați la un neurochirurg, vă doriți cu siguranță ca acel medic să aibă în spate ani de practică și experiență, dar, cel mai important, vă doriți să fie un perfecționist. Același lucru se întâmplă și în cazul unui dentist, frizer, consultant de marketing, instalator, electrician, ghicitoare în cărți de tarot, avocat sau trainer. Dumneavoastră, din ipostaza de client care apelează la serviciile acestui specialist, vă doriți să fie cel mai bun din branșă.

Pentru membrii acestui grup, banii nu sunt cel mai important aspect în munca pe care o practică. Independența, libertatea

de a face lucrurile așa cum își doresc ei, șansa de a fi respectați și considerați experți în sfera lor de activitate sunt mult mai importante decât banii. Atunci când apelați la serviciile lor, cel mai bine e să le spuneți ce doriți să fie făcut, iar apoi să-i lăsați să-și ducă treaba la bun sfârșit, pe cont propriu. Nu au nevoie și nici nu-și doresc să fie supravegheați. Dacă vă amestecați prea mult în munca lor, vor renunța să vă mai servească și vă vor spune să angajați pe altcineva. Nu banii sunt prioritatea lor, ci independența.

De obicei, reprezentanții acestui grup întâmpină dificultăți atunci când se pune problema angajării altor persoane care să le facă treaba, întrucât, pur și simplu, în mintea lor nimeni nu se poate ridica la nivelul așteptărilor. Din acest motiv, deseori îi auzim spunând: „În zilele noastre este greu să găsești ajutoare de încredere."

De asemenea, dacă cei din această categorie instruiesc altă persoană pentru a le prelua munca, învățăcelul ajunge să-i părăsească, în intenția de „a se ocupa de propriile treburi", pentru a-și fi „propriul stăpân", pentru a face lucrurile „în stilul său" și pentru a avea șansa „să-și exprime individualitatea".

Mulți dintre exponenții tipului „L" sunt ezitanți atunci când există posibilitatea de a angaja sau instrui alte persoane, întrucât, odată pregătiți, aceștia ajung să devină concurența. În acest context, ei se simt nevoiți să muncească intens și să facă totul pe cont propriu.

P

3. **„P" (patronul).** Acest grup de oameni ar putea fi tocmai opusul celor din „L". Adevăraților „P" le place să se înconjoare cu oameni inteligenți din toate cele patru categorii — „A,

L, P, și I". Spre deosebire de „L", care respinge ideea de a-și delega munca (căci nimeni nu o poate executa mai bine decât el), adevăratul „P" adoră să-i însărcineze pe alții cu treburile sale. Mottoul definitoriu al unui „P" este: „De ce să trudesc eu, când pot angaja pe altcineva să-mi facă treaba, mai ales atunci când acea persoană este și mai pricepută decât mine?"

Henry Ford se încadra perfect în acest model. Se spune că, într-o zi, mai mulți așa-ziși intelectuali s-au adunat pentru a-și exprima nemulțumirile și părerile critice față de Ford, pe care foarte mulți îl considerau „ignorant". L-au acuzat că nu știe prea multe și că are o cultură generală deficitară. În acest context, Ford i-a invitat în biroul său și le-a propus să-l „asalteze" cu întrebări, la care el ar urma să răspundă. „Juriul" de intelectuali s-a adunat în jurul celui mai puternic industriaș din America și a început să-l interogheze. Ford le-a ascultat întrebările, iar când acestea au fost epuizate, a pus mâna pe telefoanele de pe birou și le-a cerut unora dintre cei mai inteligenți asistenți ai săi să vină în fața comisiei și să ofere răspunsurile cerute. În final, el a înștiințat comisia că preferă să angajeze oameni isteți și erudiți pentru a veni cu răspunsurile, astfel încât el să aibă mintea liberă și să poată executa sarcini mai importante. Sarcini precum „gânditul".

Unul dintre citatele care îi sunt atribuite lui Ford spune astfel: „A gândi este cea mai grea muncă dintre toate. De aceea sunt și atât de puțini oameni care o practică."

A fi lider înseamnă a scoate la iveală tot ce e mai bun în oameni

Modelul tatălui meu cel bogat era Henry Ford. De aceea, m-a îndemnat să citesc cărți despre oameni precum Ford și John D. Rockefeller, fondatorul Standard Oil. Tatăl cel bogat ne încuraja întotdeauna, pe mine și pe fiul său, să învățăm esența calității de lider și aptitudinile practice necesare pentru a conduce o afacere. Privind retrospectiv, înțeleg acum că mulți oameni pot avea una sau alta, dar pentru a fi un „P" de succes trebuie neapărat să le deții pe amândouă. Tot acum îmi dau seama că ambele calități pot fi învățate. Există o știință a afacerilor și a conducerii, așa cum există o artă a afacerilor și a conducerii. Pentru mine, ambele sunt studii de-o viață.

Când eram copil, tatăl meu cel bogat mi-a oferit o carte pentru copii, intitulată *Stone Soup (Supa de piatră)*, scrisă în 1947 de Marcia Brown și încă disponibilă în marile librării din țară. M-a îndemnat să citesc această carte pentru a-mi începe instruirea de lider în afaceri.

Calitatea de lider, spunea tatăl cel bogat, este „abilitatea de a scoate la iveală tot ce e mai bun în oameni". Prin urmare, ne-a inițiat pe mine și pe fiul său în aptitudinile tehnice fără de care succesul în afaceri rămâne doar un vis. Acestea constau în citirea rapoartelor financiare, în marketing, vânzări, contabilitate, management, producție și negocieri. Insista mereu că e foarte important să învățăm să lucrăm cu oamenii și să-i conducem. Tatăl cel bogat spunea: „Aptitudinile practice pentru afaceri sunt ușoare... partea grea este coordonarea subordonaților."

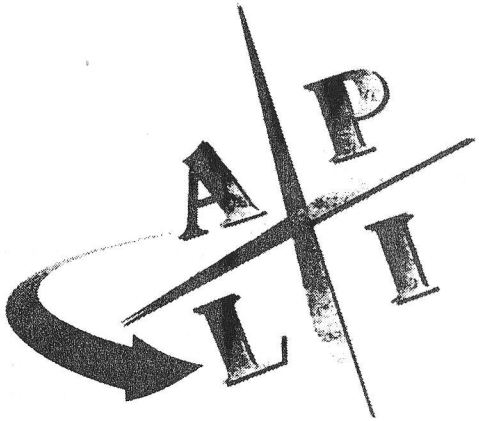
Ca memento, obișnuiesc să citesc *Stone Soup* și astăzi, întrucât, atunci când lucrurile nu merg așa cum îmi doresc, am uneori tendința de a mă transforma într-un tiran, nu într-un lider.

Dezvoltarea antreprenorială

Nu de puține ori am auzit fraza: „Îmi voi lansa propria afacere."

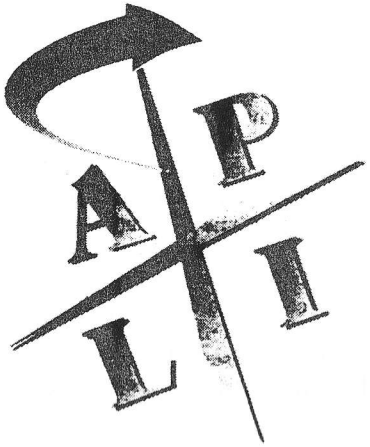
Mulți oameni înclină să creadă că drumul către fericire și siguranță financiară este cel în care „îți faci propria treabă" sau în care „dezvolți un produs unicat, pe care nu îl mai are nimeni".

Prin urmare, se avântă cu capul înainte și își lansează propria afacere. Acesta este tiparul cel mai des întâlnit la cei care își propun să intre în lumea afacerilor.

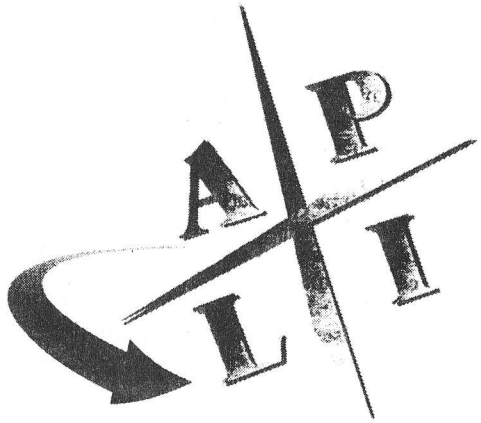


Mulți ajung să-și lanseze o afacere de tipul „L", nu „P". Repet, asta nu înseamnă că unul e mai bun decât celălalt. Ambele au puncte forte și puncte slabe, riscuri și compensații. Dar mulți dintre cei care își doresc să înceapă o afacere de tipul „P", sfârșesc prin a avea una de tip „L", împiedicându-se singuri să ajungă în partea dreaptă a *Cadranului*.

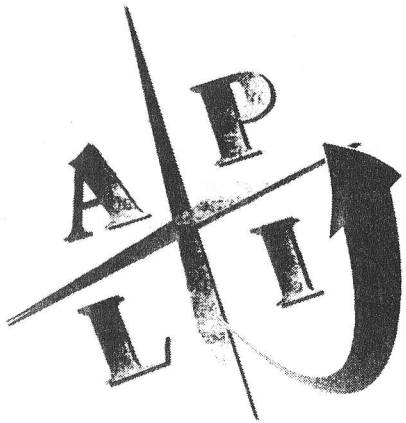
Mulți dintre noii antreprenori vor să urmeze această cale:



Dar ajung să urmeze acest traseu și să rămână împotmoliți acolo.



În acest context, mulți încearcă să facă așa:



Doar puțini dintre cei care încearcă ajung însă și la reușită. De ce? Pentru că abilitățile practice și cele umane indispensabile succesului în fiecare dintre cele patru cadrane sunt, deseori, diferite. Trebuie să vă însușiți mentalitatea și aptitudinile reclamate de un cadran pentru a obține, cu adevărat, succesul acolo.

Diferența dintre tipul „L“ și tipul „P“ de afacere

Adevărații „P“ își pot lăsa afacerea să meargă singură un an sau chiar mai mult, iar la întoarcere o vor găsi mai profitabilă și mai performantă decât atunci când au plecat. Într-o afacere de tip „L“ autentică, dacă „L“ dispare pentru unul sau mai mulți ani, există riscul să nu mai găsească nicio afacere la întoarcere.

De unde vine, așadar, această diferență? Iată o explicație simplă — „L“ nu face altceva decât să dețină o slujbă, pe când „P“ este proprietarul unui sistem în care operează oameni competenți, angajați special pentru a administra sistemul. Sau, cu alte cuvinte: în majoritatea cazurilor, „L“ reprezintă el însuși sistemul. De aceea nici nu-și poate lăsa afacerea să meargă singură.

Să luăm, de pildă, cazul unui dentist. Un dentist petrece ani buni în facultate pentru a învăța să devină un sistem independent. Dumneavoastră, clientul, sunteți chinuit de o durere de măsea. Nu mai suportați durerea și apelați la dentist. El vă rezolvă problema. Dumneavoastră plătiți și plecați acasă. Sunteți fericit, motiv pentru care împrăștiați în cercul de prieteni vestea că aveți un dentist minunat. În majoritatea cazurilor, dentistul poate efectua întreaga muncă de unul singur. Problema este că, dacă pleacă în vacanță, la fel o face și venitul său.

Proprietarii unei afaceri de tip „P“ pot pleca în vacanță pentru tot restul vieții, deoarece dețin un sistem, nu o slujbă. Dacă „P“ pleacă în vacanță, banii vor continuă să-i curgă în cont.

Succesul din ipostaza unui „P“ necesită:
A. Deținerea sau controlarea unui sistem.
B. Abilitatea de coordonare a subordonaților.

Pentru ca un „L“ să evolueze spre „P“, trebuie să se supună unui proces fundamental de schimbare — asupra ființei sale și asupra cunoștințelor pe care le are într-un sistem. Însă mulți nu reușesc... ori pentru că nu sunt în stare să facă acest lucru, ori pentru că sunt mult prea atașați de sistemul pe care și l-au creat.

Puteți face hamburgeri mai buni decât cei de la McDonald's?

Mulțe persoane vin la mine pentru a-mi cere sfatul în privința lansării unei companii sau pentru a mă întreba cum să facă rost de bani pentru un nou produs sau o nouă idee.

De obicei, îi ascult circa 10 minute, interval în care îmi pot da seama pe ce anume pun accent. Pe produs sau pe sistemul afacerii? În acele 10 minute, aud de multe ori cuvinte precum (nu uitați cât de important este să fiți un bun ascultător, să lăsați cuvintele să vă direcționeze către valorile fundamentale din sufletul persoanei respective):

„Acest produs este de departe mai bun decât cele pe care le comercializează XYZ.“
„Am cercetat peste tot și am constatat că nimeni nu are acest produs.“
„Sunt dispus să ofer ideea pentru acest produs; nu vreau decât 25% din profituri.“
„Lucrez la acest lucru (produs, carte, album muzical, invenție) de ani de zile.“

Aceste cuvinte aparțin, de obicei, persoanelor care operează în partea stângă a *Cadranului*, partea lui „A“ și „L“.

Acești oameni trebuie luați ușor la început, întrucât avem de-a face cu valori și idei esențiale care s-au fortificat în sufletele lor pe parcursul a ani de zile... poate chiar moștenite din generație în generație. Lipsa de moderație și răbdare poate

sparge în mii de bucăți o idee fragilă și sensibilă ce așteaptă să fie pusă în practică sau, și mai rău, o ființă umană pregătită să evolueze într-un alt cadran.

Hamburgerii și afacerile

Așadar, întrucât trebuie să fiu grijuliu cu astfel de oameni, în acest punct al conversației obișnuiesc să apelez, pentru clarificare, la exemplul cu „hamburgerul de la McDonald's". După ce le ascult povestea, îi întreb domol: „Credeți că puteți face un hamburger mai bun decât al celor de la McDonald's?"

Până acum, dintre toți cei cărora le-am pus această întrebare niciunul nu a oferit un răspuns negativ. Toți cred că pot prepara și servi un hamburger de o calitate superioară celui de la McDonald's.

Apoi, le pun următoarea întrebare: „Credeți că puteți clădi un sistem de afaceri mai bun decât al celor de la McDonald's?"

Unii sesizează imediat diferența, în timp ce alții nu. Convingerea mea e că diferența constă în partea *Cadranului* în care sunt situate persoanele respective — cei din sectorul stâng își axează atenția pe ideea unui hamburger mai bun, pe când în partea dreaptă se află cei care se concentrează pe sistemul de afacere.

Fac tot ce-mi stă în putință pentru a explica faptul că pe piață există o mulțime pe antreprenori care oferă produse sau servicii superioare celor comercializate de corporațiile multinaționale megabogate, așa cum există miliarde de oameni care pot face hamburgeri mai buni decât cei de la McDonald's. Ideea e că numai McDonald's dispune de sistemul care a produs miliarde de burgeri.

Partea nevăzută a lucrurilor

Dacă oamenii ar începe să vadă și partea nevăzută a lucrurilor, atunci le-aș sugera să se ducă la un restaurant McDonald's, să cumpere un burger și să stea să analizeze sistemul care i-a furnizat acel burger. Gândiți-vă la camioanele care au transportat burgerul crud, la fermierul care a crescut vaca, la cel care a cumpărat carnea de vacă și la spoturile publicitare cu Ronald McDonald. Nu pierdeți din vedere felul în care sunt instruiți tinerii angajați, lipsiți de experiență, să spună mereu aceleași cuvinte „Salut, bine ați venit la McDonald's", și nici decorul, birourile regionale, brutăriile care pregătesc chiflele și milioanele de porții de cartofi prăjiți care au același gust, oriunde în lume. Apoi, mai puneți la socoteală agenții de bursă care sporesc profitul McDonald's pe Wall Street. Dacă cei cărora le-am prezentat acest exemplu încep să înțeleagă imaginea în ansamblu, atunci au o șansă să se mute din partea stângă în partea „P" sau „I" a *Cadranului*.

Ideea e următoarea — există un număr nelimitat de noi idei, miliarde de persoane cu servicii sau produse de oferit, milioane de produse, însă doar câțiva indivizi care știu cum să construiască sisteme excelente de afaceri.

Bill Gates de la Microsoft nu s-a îmbogățit pentru că a creat un produs senzațional. El a cumpărat produsul altcuiva și a construit în jurul său un sistem global extrem de puternic.

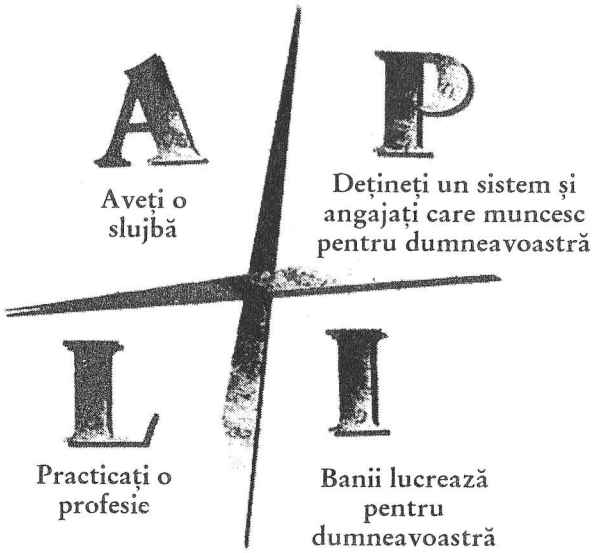
I

4. **„I" (investitorul).** Investitorii fac bani cu ajutorul banilor. Ei nu sunt nevoiți să muncească, întrucât banii sunt cei care muncesc pentru ei.

Cadranul „I" este terenul de joacă al bogaților. Indiferent de cadranul în care oamenii își produc banii, dacă speranța lor este aceea de a fi bogați, atunci trebuie, până la urmă, să ajungă în cadranul „I". Doar în acest cadran banii se transformă în bogăție.

Cadranul Banilor

Acesta este *Cadranul Banilor*. El face pur și simplu distincția dintre modalitățile prin care venitul poate fi generat, indiferent dacă este vorba despre un „A" (angajat), „L" (liber-profesionist), „P" (patron) sau „I" (investitor). Diferențele sunt rezumate mai jos.



Tap și bap

Mulți dintre noi au aflat că secretele bogățiilor uriașe constau în:

1. TAP — Timpul altor persoane
2. BAP — Banii altor persoane

TAP și BAP se găsesc în partea dreaptă a *Cadranului*. În majoritatea cazurilor, persoanele care activează în partea stângă a *Cadranului* sunt AP (Alte Persoane) ai căror timp și bani se utilizează.

Unul dintre primele motive pentru care eu și Kim ne-am străduit să clădim o afacere de tipul „P", și nu una de tip „L", a fost acela că am înțeles beneficiile pe termen lung pe care le presupune folosirea „timpului altor persoane". Un mare neajuns al succesului obținut în cadranul „L" este acela că el reclamă pur și simplu mai multă muncă. Cu alte cuvinte, munca eficientă trage după sine ore mai multe de trudă.

În crearea unei afaceri de tip „P", succesul înseamnă pur și simplu să extinzi sistemul și să angajezi mai mulți oameni. Altfel spus, muncești mai puțin, câștigi mai mult și ai parte de timp liber la discreție.

Această carte se referă în primul rând la mentalitatea și aptitudinile cerute de partea dreaptă a *Cadranului*. Am învățat din experiență că a obține succesul în partea dreaptă înseamnă a dispune de un mod de gândire diferit și de aptitudini practice diferite. Dacă oamenii sunt suficient de flexibili pentru a-și schimba mentalitatea, sunt convins că procesul de atingere a siguranței și libertății financiare li se va părea facil. Pentru ceilalți, drumul va fi unul plin de obstacole... întrucât mulți oameni rămân împotmoliți într-un anume cadran, într-o anume mentalitate.

În cel mai rău caz, veți descoperi de ce unii oameni muncesc mai puțin, câștigă mai mulți bani, plătesc mai puține taxe și se simt mult mai în siguranță din punct de vedere financiar decât alții. Este, pur și simplu, o problemă de cunoaștere a cadranului din care trebuie să evadezi și a momentului în care acest lucru merită făcut.

Un ghid către libertate

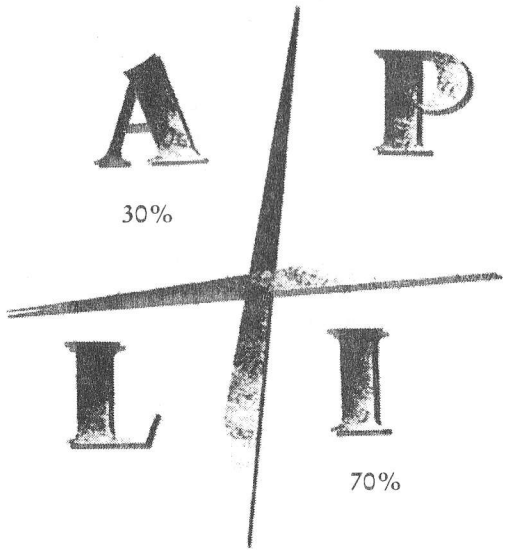
Cadranul Banilor nu este un set de reguli. Este doar un ghid pentru cei care doresc să-l utilizeze. Pe mine și pe Kim ne-a îndrumat pe întreg parcursul călătoriei de la impasul financiar la

siguranța și libertatea financiară. Nu ne-am dorit să ne petrecem fiecare zi din viață cu obligația de a ne trezi dis-de-dimineață și de a munci pentru bani.

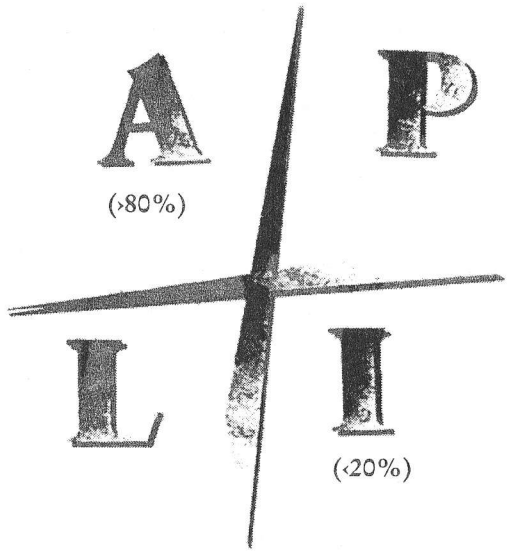
Diferența dintre bogați și toți ceilalți

Cu câțiva ani în urmă, am citit un articol în care se menționa că cei mai mulți dintre oamenii cu averi își generează 70% din venit prin intermediul investițiilor, adică al cadranului „I", și mai puțin de 30% prin intermediul salariilor, adică al cadranului „A". În cazul celor din urmă, cea mai mare parte a lor erau angajați ai propriei companii.

Veniturile, așa cum au fost prezentate în articol, arătau astfel:



Pentru marea majoritate a celorlalți — săracii și persoanele din clasa de mijloc — cel puțin 80% din venituri provin din salarii, din cadranele „A" sau „L", în timp ce sub 20% sunt generate de investiții, adică de cadranul „I".

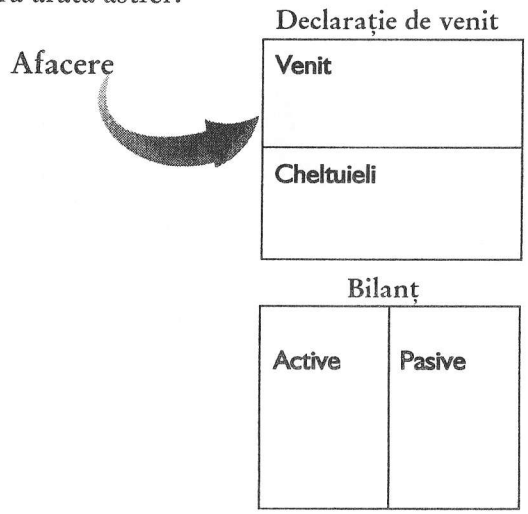


Diferența dintre bogăție și prosperitate

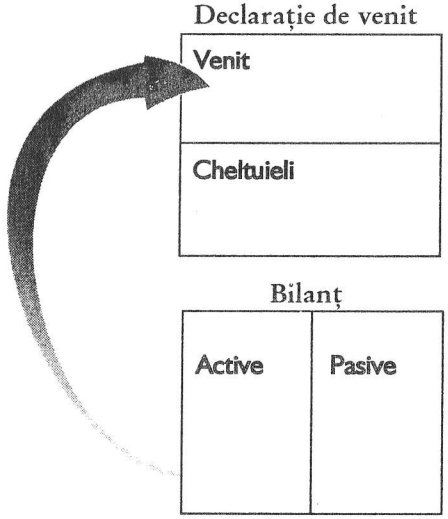
În capitolul 1, am precizat că eu și soția mea deveniserăm milionari până în anul 1989, dar că nu am fost liberi din punct de vedere financiar decât în 1994. Există o diferență între a fi bogat și a fi prosper. Până în anul 1989, afacerea noastră ne aducea o mulțime de bani. Câștigam sume mai mari și munceam mai puțin, în condițiile în care sistemul afacerii se dezvolta fără ca noi să mai fim nevoiți să depunem eforturi fizice în acest sens. Atinseserăm ceea ce mulți oameni consideră a fi succesul financiar.

Simțeam, totuși, nevoia de a converti fluxul de numerar produs de afacere în bunuri mai tangibile, care să ne aducă profituri suplimentare. Afacerea evoluase într-una de mare succes și venise momentul să ne axăm pe creșterea activelor noastre până în punctul în care fluxul de numerar provenit din ele ar fi devenit mai mare decât cheltuielile de trai.

Diagrama noastră arăta astfel:



În 1994, venitul pasiv provenit din toate activele noastre depășea cheltuielile. Abia atunci ne-am putut considera prosperi.



Afacerea noastră putea fi, de asemenea, considerată un activ, întrucât genera venit și opera fără prea multe *input*-uri fizice. Pentru a simți că suntem prosperi, ne-am asigurat că avem destule bunuri tangibile — proprietăți imobiliare sau acțiuni — care să sporească veniturile pasive și să le ducă mult peste chel-

tuieli, astfel încât să putem spune că suntem cu adevărat prosperi. Odată ce venitul din coloana de active a fost mai mare decât sumele produse de afacere, am vândut afacerea partenerului nostru. Atinseserăm deja prosperitatea.

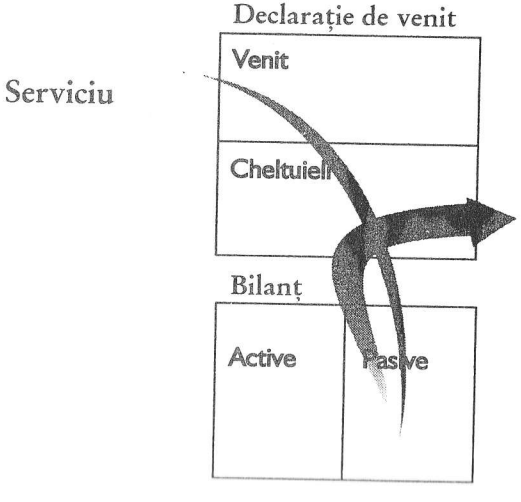
Definiția prosperității

Definiția prosperității este următoarea: „Numărul de zile în care poți supraviețui fără să depui o muncă fizică (atât tu, cât și cei din familie), reușind în același timp să-ți menții nivelul de trai."

De exemplu: Dacă aveți cheltuieli lunare de 1 000 de dolari, dar dispuneți de economii de 3 000 de dolari, prosperitatea dumneavoastră este de aproximativ trei luni sau 90 de zile. Prosperitatea se măsoară în timp, nu în bani.

În anul 1994, eu și soția mea deveniserăm prosperi pe termen nedefinit (exceptând, firește, eventualele schimbări economice majore), deoarece venitul provenit din investiții depășea cheltuielile noastre lunare.

Până la urmă, important nu este câți bani produceți, ci cât puteți păstra din ei și cât timp lucrează acei bani pentru dumneavoastră. Întâlnesc zilnic oameni care fac o mulțime de bani, dar care îi pierd pe toți în coloana de cheltuieli. Diagrama fluxului lor de numerar arată astfel:



Ori de câte ori acești oameni câștigă o anumită sumă de bani, dau fuga la cumpărături. De obicei, își cumpără o casă mai mare sau o mașină nouă, ceea ce rezultă în datorii pe termen lung și mai multă muncă, fără a le rămâne nimic pe coloana de active. Banii li se evaporă atât de repede din buzunare, încât am putea crede că au luat un fel de laxativ financiar.

Finanțe la turație maximă

În lumea automobilelor, există o vorbă referitoare la „păstrarea motorului la turație maximă". Turația maximă e aceea în care indicatorul rotațiilor pe minut este menținut aproape de „linia roșie" — adică viteza maximă cu care mașina respectivă poate merge, fără ca motorul să explodeze.

Când vine vorba despre situația financiară personală, sunt mulți oameni, bogați sau săraci, care operează în mod constant la „linia roșie" financiară. Indiferent de câți bani produc, aceștia îi cheltuiesc imediat ce îi obțin. Problema motorului ținut la turație maximă e aceea că durata sa de viață se reduce în mod considerabil. La fel se întâmplă și în situațiile în care finanțele sunt menținute în mod constant la „linia roșie".

Câțiva dintre prietenii mei medici mi-au spus că marea problemă a epocii moderne este stresul cauzat de munca intensă și de sentimentul pacienților că nu au niciodată suficienți bani. Unul dintre acești prieteni mi-a spus că principala cauză a tulburărilor de sănătate este ceea ce el numește „cancerul de portofel".

Banii care fac bani

Indiferent de cât de mulți bani face un om, o parte din suma obținută ar trebui plasată în cadranul „I". Acest cadran este guvernat, în special, de ideea banilor care produc alți bani. Sau, cu alte cuvinte, de ideea că banii pe care îi aveți muncesc pentru dumneavoastră astfel încât să nu mai fiți nevoit să trudiți. Cu toate acestea, este important să înțelegem că există și alte forme de investiții.

Alte forme de investiții

Oamenii investesc în propria educație. Instruirea tradițională este importantă întrucât cu cât este mai bună educația primită, cu atât sunt mai mari șansele de câștigare a banilor. Puteți petrece patru ani într-o facultate, astfel încât să creșteți propriul potențial de venit de la 24 000 de dolari pe an la 50 000 sau chiar mai mult. Având în vedere că o persoană normală petrece 40 de ani sau chiar mai mult muncind activ, patru ani de facultate sau orice alt tip de educație superioară este o investiție excelentă.

Loialitatea și munca intensă sunt o altă formă de investiție, ca în cazul unui angajat care a lucrat toată viața într-o companie sau într-o instituție guvernamentală. Drept recompensă, prin intermediul contractului, acea persoană primește o pensie pe viață. Această formă de investiție a fost la modă în Era Industrială, dar a devenit desuetă în Era Informațională.

Alți oameni investesc în a avea o familie numeroasă, așteptându-se ca investiția făcută să se reflecte în grija pe care copiii le-o vor acorda la bătrânețe. Această formă de investiție era canon în trecut, dar astăzi, din cauza constrângerilor economice, a devenit din ce în ce mai dificil pentru familii să se descurce cu cheltuielile medicale și de viață ale părinților.

Programele guvernamentale de pensii, precum Asigurarea Socială și Asistența Socială, plătite deseori prin reținerile din salariu, reprezintă o altă formă de investiție, mandatată prin lege. Totuși, din pricina schimbărilor demografice masive și a fluctuației costurilor, există riscul ca această formă de investiție să nu mai poată respecta promisiunile făcute.

Mai există și modalități independente de investiție pentru pensie, numite programe de fonduri private de pensii. Deseori, guvernul federal din SUA stabilește taxe stimulative, atât pentru angajator, cât și pentru angajat, în vederea participării la astfel de programe. În America, unul dintre cele mai populare programe de pensii este 401(k), iar în alte țări, precum Australia, există fondul de pensii denumit Superannuation.

Venitul generat de investiții

Cu toate că cele menționate mai sus sunt toate forme de investiții, cadranul „I" se axează pe investițiile care generează venit în mod regulat, pe tot parcursul anilor de muncă. Prin urmare, pentru a vă da seama dacă sunteți o persoană care operează în calitate de „I", folosiți aceleași criterii utilizate în celelalte cadrane. Vă obțineți venitul curent din cadranul „I"? Cu alte cuvinte, banii pe care îi dețineți lucrează pentru dumneavoastră, generând noi venituri?

Să luăm cazul unei persoane care, dorind să facă o investiție, achiziționează o casă, după care o închiriază. Dacă suma obținută din chirie este mai mare decât cheltuielile presupuse de întreținerea acestei proprietăți, atunci acel venit provine din cadranul „I". Același lucru este valabil și pentru persoanele care primesc bani din dobânzile la economii sau din dividendele pentru acțiuni sau obligațiuni. Așadar, factorul principal care vă califică pentru cadranul „I" este reprezentat de mărimea venitului generat prin investiții, fără să fi fost nevoit să munciți în cadrul său.

Este contul de pensie o formă de investiție?

Alimentarea regulată a unui cont de pensie este, fără îndoială, atât o formă de investiție, cât și un lucru înțelept. Cei mai mulți dintre noi speră să fie considerați investitori după ieșirea la pensie... dar cadranul „I" reprezintă o persoană al cărei venit provine din investițiile făcute în timpul anilor de muncă. Realitatea este că puțini sunt cei care investesc cu adevărat în vederea obținerii unui venit pentru anii de pensie. Cei mai mulți își păstrează banii într-un cont, în speranța că, odată pensionați, vor dispune de o sumă mai mare decât cea economisită.

Există o diferență între oamenii care își păstrează banii într-un cont de pensie și cei care, prin intermediul investițiilor, își folosesc în mod activ banii pentru a-și spori venitul.

Sunt investitori agenți de bursă?

Mulți dintre consultanții din lumea investițiilor nu sunt, prin definiție, oameni care își generează venitul din cadranul „I".

De exemplu, majoritatea agenților de bursă, agenților imobiliari, consilierilor financiari, bancherilor și consultanților sunt, de obicei, membri ai grupurilor „A" și „L". Altfel spus, venitul lor provine din activitatea profesională pe care o depun, nu neapărat din active.

Printre prietenii mei se află și câțiva agenți de bursă. Ei cumpără acțiuni la prețuri mici și speră să le vândă la prețuri mari. Profesia lor este, de fapt, cea de „comerciant", asemănându-se foarte mult cu o persoană care are un magazin și care cumpără marfă *en gros* pentru a o vinde la prețuri mai mari *en detail*. Așadar, ei încă sunt nevoiți să depună muncă fizică pentru a-și genera venitul, motiv pentru care se încadrează mai bine în compartimentul „L" al *Cadranului*, nefiind adevărați „I".

Pot deveni toți acești oameni investitori? Răspunsul este unul afirmativ, însă este important ca ei să înțeleagă diferența dintre o persoană care câștigă bani din comisioane, din consultanță sau din vânzarea unor mărfuri la prețuri mai mari decât cele cu care au fost cumpărate și o persoană care câștigă bani prin identificarea și crearea unor investiții profitabile.

Există o singură modalitate prin care puteți afla cât de buni sunt consultanții dumneavoastră: întrebați-i câte procente din venitul lor provin din comisioane sau onorarii și câte din venitul pasiv, adică venitul generat de investiții sau de afacerile pe care le dețin.

Am câțiva prieteni cu diplomă CPA (de contabil — Certified Public Accountant) care mi-au spus, fără a încălca desigur confidențialitatea informațiilor primite de la clienți, că foarte puțini dintre consultanții profesioniști pe probleme financiare își obțin venitul din investiții. Cu alte cuvinte, „una predică și alta fac".

Avantajele venitului generat de cadranul „I"

Așadar, principala caracteristică a persoanelor care își extrag venitul din cadranul „I" este aceea că se axează pe procesul în

care banii pe care îi dețin produc alți bani. Dacă sunt pricepuți la acest lucru, pot face banii să lucreze pentru binele lor și al familiei lor, timp de sute de ani.

Pe lângă beneficiile evidente ale științei de a face bani din bani, cum ar fi de pildă cel că nu mai trebuie să te scoli dimineața pentru a merge la slujbă, există și multe avantaje privind taxele, la care oamenii nevoiți să muncească pentru bani nu au deloc acces.

Unul dintre motivele pentru care cei bogați devin și mai bogați este acela că, uneori, se pot face profituri de milioane de dolari fără ca legea să impună plata unor impozite pentru aceste sume. Explicația unei astfel de situații constă în faptul că persoanele respective produc bani în „coloana activelor", și nu în cea a veniturilor. Ei fac bani din ipostaza de investitori, nu din aceea de muncitori.

Oamenii care muncesc pentru bani nu numai că plătesc, deseori, impozite mult prea mari, dar mai și sunt deposedați de o anumită parte din salariu, fără a vedea vreodată acei bani.

De ce nu există mai mulți investitori?

Cadranul „I" este cadranul în care se muncește mai puțin, se câștigă mai mulți bani și se plătesc mai puține impozite. Dacă lucrurile stau astfel, de ce nu se fac toți oamenii investitori? Din aceeași cauză pentru care mulți nu-și lansează propria afacere. Totul poate fi rezumat printr-un singur cuvânt: „risc".

În general, oamenii nu agreează ideea de a-și investi banii câștigați cu multă trudă, riscând să nu-i mai vadă niciodată. Mulți se tem atât de tare de eșec, încât refuză din start ideea de investiție sau de începere a unei afaceri... indiferent de cât de mulți bani ar putea câștiga în schimb.

O vedetă de la Hollywood a declarat cândva: „Nu profitul obținut de pe urma investiției mă preocupă cel mai mult, ci profitul investiției în sine."

Teama de a pierde bani pare să-i împartă pe investitori în patru mari categorii:

1. Oameni care evită riscul și care nu fac altceva decât să meargă la sigur, păstrându-și banii în bancă.

2. Oameni care lasă responsabilitatea investiției în seama altcuiva, cum ar fi de pildă un consultant financiar sau un administrator de fonduri mutuale.
3. Pasionații de jocurile de noroc.
4. Investitorii.

Diferența dintre un pasionat de jocuri de noroc și un investitor este următoarea: Pentru jucător, investiția înseamnă un joc al sorții. Pentru un investitor, investiția este un joc al inteligenței. Pentru cei care lasă responsabilitatea investiției în seama altcuiva, investiția este, cel mai adesea, un joc pe care nu doresc să-l învețe. În cazul acestora, important e să-și aleagă cu multă grijă consultantul financiar.

În unul dintre capitolele următoare mă voi referi la cele șapte niveluri de investitori și vom aborda mai în profunzime acest subiect.

Riscurile pot fi, teoretic, eliminate

Vestea bună despre investiții este aceea că riscul poate fi mult minimalizat sau chiar eliminat complet, având șansa să obțineți o mulțime de bani, cu o singură condiție: să cunoașteți jocul.

Un adevărat investitor va fi auzit vorbind astfel: „Cât de repede îmi vor fi returnați banii și ce venit voi obține pentru tot restul vieții, după ce voi primi înapoi suma investită inițial?"

Un adevărat investitor își dorește să știe cât de repede își va primi banii investiți înapoi. Persoanele care dețin un cont de pensie trebuie să aștepte ani buni pentru a afla dacă își vor primi vreodată banii înapoi. Aceasta este diferența uriașă dintre un investitor profesionist și o persoană care își pune bani deoparte, pentru momentul în care va ieși la pensie.

Teama de a nu pierde bani este factorul care îi determină pe mulți să caute siguranța financiară. Cadranul „I" nu este, însă, atât de nesigur pe cât cred unii. Cadranul „I" este la fel ca și celelalte, prevăzând propriile sale aptitudini și un mod de gândire diferit. Aceste lucruri pot fi învățate de cei care doresc să obțină succesul în cadranul „I", cu condiția să-și rezerve timp în acest sens.

Începutul unei noi ere

Anul 1989 a fost anul în care a căzut Zidul Berlinului. Pentru istoria universală, acesta a fost unul dintre cele mai importante momente. În opinia mea, evenimentul a avut o semnificație mult mai importantă decât căderea comunismului — a marcat sfârșitul oficial al Erei Industriale și începutul Erei Informaționale.

Diferența dintre programele de pensii ale Erei Industriale și cele ale Erei Informaționale

Călătoria inițiată de Columb în anul 1492 a coincis, în mare măsură, cu debutul Erei Industriale. Căderea Zidului Berlinului, în 1989, a fost un eveniment care a marcat ultimele clipe ale acelei epoci. Din anumite motive, se pare că în istoria modernă au loc, la fiecare 500 de ani, mari cataclisme ale schimbării. Trăim cu toții în una dintre aceste perioade.

Schimbarea a amenințat deja siguranța financiară a sute de milioane de oameni, dintre care puțini sunt conștienți de impactul financiar al acesteia. La fel de puțini sunt și cei care vor putea trece cu bine peste ea. Schimbarea constă în diferențele dintre programul de pensii al Erei Industriale și cel al Erei Informaționale.

Când eram doar un copil, tatăl cel bogat m-a încurajat să-mi asum riscuri în privința banilor și să învăț să investesc. Întotdeauna îmi spunea așa: „Dacă vrei să te îmbogățești, trebuie să înveți să-ți asumi riscuri. Învață să fii un investitor."

Acasă, i-am vorbit tatălui meu cu studii superioare despre sfatul primit de la tatăl cel bogat de a învăța să investim și să manevrăm riscurile. Răspunsul tatălui erudit a fost: „Nu trebuie să învăț cum să investesc. Dispun deja de un program guvernamental de pensie, o pensie din partea Sindicatului Profesorilor și beneficii garantate de Asigurarea Socială. De ce mi-aș risca banii?"

Tatăl meu cel cu studii superioare credea în programele de pensii ale Erei Industriale, cum ar fi pensia stabilită prin acordul guvern-angajat și Asigurarea Socială. A fost nespus de fericit

atunci când m-am înrolat în Marina Militară Americană. În loc să fie îngrijorat de faptul că mi-aș putea pierde viața în Vietnam, singurul lucru pe care mi l-a spus a fost: „Rămâi în armată vreo 20 de ani și vei beneficia toată viața de o pensie bună și asistență medicală."

Cu toate că încă mai sunt folosite, aceste programe sunt depășite. Ideea unei companii care să fie responsabilă din punct de vedere financiar pentru pensia ta, în timp ce guvernul stabilește care sunt necesitățile tale bănești pentru anii de după muncă, prin intermediul unor programe de pensii, este una învechită, cu termen de valabilitate depășit.

Oamenii trebuie să devină investitori

Pe măsură ce trecem de la programele de pensii cu beneficii clar definite (sau programele de pensii ale Erei Industriale, așa cum îmi place mie să le numesc) la programele de pensii bazate pe contribuții bine definite, rezultatul este acela că fiecare individ trebuie să fie responsabil din punct de vedere financiar pentru sine însuși. Puțini sunt cei care au observat această schimbare.

Planul de pensii al Erei Industriale

În Era Industrială, programul de pensii cu beneficii clar definite presupunea ca firma la care ați fost angajat să vă garanteze o anumită sumă de bani (plătită, de obicei, lunar) pentru tot restul vieții. Oamenii se simțeau în siguranță, întrucât aceste planuri le asigurau un venit constant.

Planul de pensii al Erei Informaționale

La un moment dat, cineva a schimbat acest acord, iar companiile au încetat să mai garanteze siguranța financiară după momentul pensionării. În schimb, companiile au început să ofere programe de pensionare cu contribuție bine definită. „Contribuție bine definită" semnifică faptul că veți primi înapoi

doar banii cu care ați contribuit dumneavoastră și compania la care ați lucrat. Dacă nu ați depus niciun ban în fondul de pensii, nu veți primi absolut nimic în schimb.

Vestea bună este că, în Era Informațională, speranța de viață va crește. Vestea proastă este că s-ar putea să trăiți mai mult decât vă va permite pensia.

Programe de pensii riscante

Mai rău e că suma pe care dumneavoastră și angajatorul ați alocat-o programului de pensii s-ar putea să nu mai existe atunci când veți ieși la pensie. Această situație este cauzată de faptul că programe precum 401(k) și Superannuation (din Australia) se supun legilor economiei de piață. Cu alte cuvinte, la un moment dat puteți avea un milion de dolari, dar dacă se întâmplă să aibă loc o prăbușire a bursei (ceea ce e inevitabil în cazul tuturor burselor) suma pe care o dețineți se poate reduce la jumătate sau poate chiar dispărea cu totul. Garantarea unei sume constante primite de-a lungul vieții nu mai există... și mă întreb câți dintre cei care beneficiază de astfel de programe își dau seama ce înseamnă acest lucru.

Înseamnă că persoane care se pensionează la vârsta de 65 de ani și încep să trăiască pe baza programului fundamentat pe contribuția bine definită ar putea rămâne fără bani la vârsta de 75 de ani. Oare ce se întâmplă cu acești oameni după aceea? Nici nu vreau să mă gândesc...

Cât despre programul guvernamental de pensii cu beneficii clare, pot spune că, în SUA, se preconizează că Asigurările Sociale vor da faliment până în anul 2032, în timp ce Asistența Socială ar putea avea același destin până în anul 2005, când generația „Baby Boom" (din perioada de creștere a ratei natalității) va avea cea mai mare nevoie de ea. Nici măcar în zilele noastre, Asigurarea Socială nu furnizează un venit cu care să poți trăi decent. Ce se va întâmpla când cei 77 de milioane de reprezentanți ai acestei generații își vor solicita banii depuși în fond... și vor afla că aceștia s-au evaporat?

În anul 1998, proiectul „Salvați Asigurările Sociale", propus de președintele Bill Clinton, a fost bine primit de populație. Cu toate acestea, senatorul democrat Ernest Hollings a ținut să avertizeze, la acea vreme, asupra următorului lucru: „Este clar că primul pas ce trebuie făcut pentru salvarea Asigurărilor Sociale este oprirea jefuirii lor." Zeci de ani la rând, guvernul federal american a fost responsabil de „împrumuturile" făcute din fondurile de pensii pentru diverse cheltuieli.

Mulți dintre politicieni înclină să creadă că Asigurarea Socială nu reprezintă altceva decât un „venit" ce trebuie cheltuit, și nu unul ce trebuie ținut la păstrare.

Prea mulți oameni își pun baza în guvern

Am început să scriu cărți și să creez diverse produse, precum jocul educațional de masă CASHFLOW, tocmai pentru că ne aflăm la sfârșitul Erei Industriale și ne pregătim să intrăm în cea Informațională.

Îngrijorarea mea ca cetățean este că, începând cu generația mea, nu suntem pregătiți așa cum se cuvine pentru a face față diferențelor dintre Era Industrială și Era Informațională... iar una dintre aceste diferențe este felul în care ne pregătim, din punct de vedere financiar, pentru anii de pensie. Ideea de „a merge la școală și a-ți găsi o slujbă bună și sigură" a fost una potrivită pentru cei care s-au născut înainte de 1930. Astăzi, toată lumea trebuie să meargă la școală pentru a învăța cum să obțină un serviciu bun, dar, în același timp, ar trebui să știm și cum să investim, or acest lucru nu se învață în școli.

Una dintre reminiscențele Erei Industriale este aceea că mult prea mulți oameni au devenit dependenți de guvern, așteptând de la acesta să le rezolve problemele. Astăzi ne confruntăm cu probleme și mai mari, întrucât am ajuns să delegăm guvernului responsabilitatea noastră financiară.

Se estimează că, până în 2020, populația americană va număra 275 de milioane de persoane, dintre care 100 de milioane se vor aștepta să primească sprijin, într-o formă sau alta, din partea statului. Printre aceștia se vor afla angajați ai guvernului federal,

militari aflați în retragere, angajați ai serviciilor poștale, profesori și alți angajați de stat, dar și pensionari care-și vor aștepta banii din Asigurările Sociale și Asistența Medicală. Din punct de vedere contractual, aceștia au dreptatea de partea lor, întrucât, într-un fel sau altul, cei mai mulți dintre ei au investit în această promisiune. Din nefericire, de-a lungul anilor, s-au făcut mult prea multe promisiuni, iar acum oamenii așteaptă ca ele să fie puse în practică.

Personal, nu cred că aceste promisiuni financiare pot fi respectate. Dacă autoritățile vor începe să mărească și mai mult impozitele, pentru a-și putea onora promisiunile, atunci cei care vor avea șansa vor pleca în țările care au impozite mai mici. În Era Informațională, însă, termenul „offshore" nu se va referi la o țară străină, văzută ca un paradis al impozitelor, ci la „spațiul cibernetic".

Marea schimbare, la îndemână

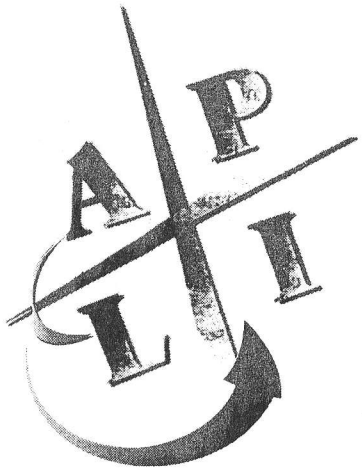
Mi-l amintesc pe președintele John F. Kennedy, anunțându-ne: „Avem la îndemână o mare schimbare."

Ei bine, acea schimbare bate la ușă.

Investiți fără a fi investitor

Trecerea de la programul de pensii cu beneficii clare la cel bazat pe contribuții bine definite obligă milioane de oameni din întreaga lume să devină investitori, fără a avea prea multe cunoștințe în acest sens. Mulți dintre cei care și-au petrecut o mare parte a vieții evitând riscurile financiare sunt acum forțați să și le asume... riscuri financiare cu viitorul, bătrânețea și pensia. Cei mai mulți vor afla dacă au fost investitori pricepuți sau doar jucători de noroc neglijenți abia după ce vor ieși la pensie.

Astăzi, bursa se află pe buzele tuturor. Ea este alimentată de mulți factori, printre care și de non-investitorii care încearcă să devină investitori. Drumul lor financiar arată astfel:



Marea majoritate a acestor oameni, în special cei din cadranele „A" și „L", sunt cei care, prin natura lor, sunt orientați spre siguranța financiară. Acesta este și motivul pentru care își caută slujbe sau cariere sigure, ori încep mici afaceri pe care au siguranța că le pot controla. În zilele noastre, din pricina programelor de pensii bazate pe contribuții bine definite, aceștia migrează spre cadranul „I", unde speră să găsească „siguranță" pentru perioada pensionării. Din păcate pentru ei, siguranța este unul dintre ultimele lucruri pe care cadranul „I" le oferă. Acesta este cadranul riscului.

Întrucât există atât de multe persoane din partea stângă a *Cadranului Banilor* care se află în căutarea siguranței, bursa răspunde pe măsură. De aceea și auzim atât de des următoarele cuvinte:

1. „Diversificare". Oamenii aflați în căutarea siguranței folosesc des cuvântul „diversificare". De ce? Pentru că strategia de diversificare este una lipsită de risc. Nu este însă o strategie investițională care să aducă un câștig. Investitorii de succes sau cei bogați nu folosesc diversificarea. Ei își concentrează eforturile.

Warren Buffett, poate cel mai mare investitor din lume, nu are o părere foarte bună despre „diversificare": „Strategia pe care noi am adoptat-o precede dogma de diversificare standard. Prin urmare, mulți dintre așa-zișii experți ar spune că strategia trebuie să fie mai riscantă decât cea promovată de investitorii convenționali. Nu suntem de acord cu această idee. Avem convingerea că politica de concentrare a portofoliului ar putea micșora riscul pe măsură ce crește, așa cum ar trebui, atât intensitatea cu care un investitor se gândește la o afacere, cât și nivelul de confort pe care acesta trebuie să-l simtă față de caracteristicile sale economice, înainte de a se implica în ea."

Cu alte cuvinte, Warren Buffett vrea să spună că strategia de concentrare a portofoliului sau de axare pe câteva investiții (și nu cea de diversificare) este mai eficientă. În opinia sa, concentrarea, spre deosebire de diversificare, te obligă să fii mai inteligent și mai hotărât în gândire și în acțiuni. În articolul său, se adaugă faptul că investitorii mediocri evită volatilitatea întrucât cred că aceasta este riscantă. Warren Buffett spune așa: „De fapt, adevăratul investitor nu fuge niciodată de volatilitate."

În ceea ce ne privește — pe mine și pe soția mea —, nu diversificarea a fost cea care ne-a ajutat să ieșim din criza financiară și să atingem libertatea financiară. Noi ne-am concentrat investițiile.

2. „Acțiuni Blue Chip" [1]. Investitorii preocupați de siguranță cumpără, de obicei, acțiuni ale unor companii de tip „Blue Chip". De ce? Pentru că, în viziunea lor, acestea sunt mai sigure. Totuși, în timp ce o companie poate fi sigură, bursa nu este niciodată.

[1]. Acțiunile Blue Chip sunt cele care furnizează dividende regulate, fiind emise de companiile gigant – n. tr.

3. „Fondurile mutuale". Persoanele care nu cunosc foarte multe lucruri despre investiții se simt mai sigure atunci când își predau banii unui administrator de fonduri, în speranța că acesta va face o treabă mai bună decât ei. Strategia este una potrivită și eficientă pentru persoanele care nu au nicio intenție să devină investitori profesioniști. Problema este că, oricât de eficientă ar fi această strategie, ea nu presupune că fondurile mutuale ar fi lipsite de risc. De fapt, în cazul unei prăbușiri a bursei, am putea asista la ceea ce eu numesc „Topirea Fondurilor Mutuale", o catastrofă financiară tot atât de devastatoare precum criza „Tulipomania" din 1610, falimentul fondurilor „South Seas Bubble" din 1620 sau dezastrul „Junk Bond" din 1990.

Astăzi, piața este plină de milioane de oameni care, prin natura lor, sunt orientați spre siguranță, dar care, din pricina schimbărilor survenite în economie, sunt forțați să migreze dinspre partea stângă a *Cadranului Banilor* spre partea dreaptă, unde numai siguranța nu îi așteaptă. Acest lucru mă îngrijorează profund. Mulți oameni cred că programele de pensii sunt sigure, când de fapt nu sunt deloc. În eventualitatea unei crize economice sau a unei prăbușiri a bursei, programele lor ar putea da faliment într-o singură clipă. Programele de pensionare moderne nu sunt la fel de sigure precum cele de care au beneficiat părinții noștri.

Se întrevăd schimbări economice radicale

Scena este pregătită pentru transformări economice radicale. Astfel de schimbări au marcat întotdeauna sfârșitul unei ere și nașterea uneia noi. La capătul fiecărei epoci, au existat oameni care au mers înainte și alții care s-au agățat de ideile trecutului. Mi-e teamă că cei care se așteaptă ca siguranța lor financiară să rămână în responsabilitatea unei mari companii sau a guvernului vor fi extrem de dezamăgiți în anii ce vor urma. Aceste idei aparțin Erei Industriale, nu celei Informaționale.

Nimeni nu are la îndemână un glob de cristal. Eu, unul, mi-am făcut abonament la mai multe servicii de ştiri din domeniul afacerilor. Lucrurile anunţate de acestea se bat, de multe ori, cap în cap. Unele spun că viitorul apropiat va fi unul luminos, în timp ce altele spun că după colţ ne aşteaptă o prăbuşire a bursei sau o criză economică de proporţii. Pentru a rămâne obiectiv, ascult ambele părţi, întrucât fiecare are argumente care merită luate în considerare. Intenţia mea nu este aceea de a face pe profetul şi de a încerca să prezic viitorul; în schimb, mă străduiesc să acumulez cât mai multe cunoştinţe în cadranele „P" şi „I", pregătindu-mă pentru orice scenariu. O persoană pregătită va prospera indiferent de direcţia în care o va lua economia şi indiferent de momentul în care se va întâmpla acest lucru.

Dacă istoria este un indicator, o persoană care trăieşte până la vârsta de 75 de ani se poate aştepta să treacă printr-o depresiune economică majoră şi două recesiuni. Ei bine, părinţii mei au experimentat o criză economică, însă generaţia „Baby Boom" nu... nu încă. Au trecut aproximativ 60 de ani de la ultima criză economică de proporţii.

Astăzi, toţi ar trebui să fim îngrijoraţi de mai multe aspecte ale vieţii, nu numai de siguranţa unei slujbe. Cred că este de dorit să ne concentrăm atenţia şi pe siguranţa financiară pe termen lung... evitând să lăsăm această responsabilitate pe seama unei companii sau a guvernului. Vremurile s-au schimbat atunci când companiile au anunţat că nu mai sunt responsabile pentru anii de pensie ai angajaţilor. Atunci când au cotit spre programul de pensii bazat pe contribuţia bine definită, mesajul a fost acela că responsabilitatea investiţiilor pentru perioada pensionării va cădea numai în seama dumneavoastră. În prezent, suntem obligaţi cu toţii să devenim investitori inteligenţi, mai vigilenţi ca niciodată faţă de fluctuaţiile pieţelor financiare. Vă recomand să învăţaţi să fiţi un investitor, evitând să daţi banii altcuiva pentru a face investiţii în locul dumneavoastră. Dacă vă lăsaţi banii în grija unor fonduri mutuale sau a unui consultant, există toate premisele să aşteptaţi până la 65 de ani pentru a afla dacă acea persoană a făcut sau nu o treabă bună. Dacă răspunsul este negativ, veţi fi nevoit să munciţi tot restul vieţii. Milioane

de oameni se vor afla în această situaţie, întrucât va fi prea târziu pentru a mai face investiţii ori pentru a învăţa să investească.

Învăţaţi să reduceţi riscul

Există posibilitatea să investiţi pentru profituri mari sub auspiciile unui risc scăzut. Tot ceea ce trebuie să faceţi e să învăţaţi cum se procedează. Nu este deloc greu. De fapt, e ca şi cum aţi învăţa să mergeţi pe bicicletă. La început, s-ar putea să cădeţi de câteva ori, dar după un timp eşecurile încep să se rărească, iar arta de a investi devine o a doua natură. Învăţăm să mergem pe bicicletă, iar apoi avem impresia că am fost făcuţi pentru aşa ceva...

Problema cu partea stângă a *Cadranului Banilor* este aceea că oamenii se refugiază acolo pentru a evita riscul financiar. În locul fugii de risc, recomand învăţarea manipulării riscului financiar.

Asumaţi-vă riscul

Persoanele care ştiu să rişte schimbă lumea. Sunt puţini aceia care s-au îmbogăţit fără să rişte. Prea mulţi oameni au ajuns să depindă de guvern doar pentru că au dorit să elimine riscurile vieţii. Începutul Erei Informaţionale reprezintă sfârşitul guvernului-gigant, aşa cum îl ştim noi. Guvernele de acest tip au devenit mult prea costisitoare. Din nefericire, milioane de persoane din întreaga lume care au ajuns să depindă de ideea de „drepturi" şi pensii pe viaţă vor rămâne în urmă din punct de vedere financiar. Era Informaţională ne cere să devenim cu toţii mai independenţi şi să începem să ne dezvoltăm noi aptitudini.

Ideea de „a studia intens şi de a găsi o slujbă certă şi sigură" s-a născut în Era Industrială. Am depăşit deja acea epocă. Vremurile se schimbă, nu însă şi mentalităţile oamenilor. Aceştia sunt încă de părere că au dreptul la ceva. Mulţi încă sunt convinşi că segmentul „I" al *Cadranului* nu este responsabilitatea lor. Continuă să creadă că guvernul, o mare companie, sindicatul, fondul lor mutual sau familia vor avea grijă de ei, după ce zilele de muncă vor lua sfârşit. Spre binele lor, sper să

aibă dreptate. Cititorule, dacă ești unul dintre ei, oprește-te aici. Ce va urma nu are nicio legătură cu tine.

Preocuparea mea față de cei care au înțeles necesitatea de a deveni investitori este cea care m-a determinat să scriu *Cadranul Banilor*. Această carte este scrisă pentru cei care intenționează să părăsească partea stângă a *Cadranului* și să se mute în cea dreaptă, dar care nu știu de unde să înceapă. Oricine poate face această schimbare, cu determinarea și aptitudinile necesare.

Dacă ați atins deja libertatea financiară, vă spun „Felicitări". Vorbiți-le și altora despre drumul urmat și călăuziți-i dacă vor dori acest lucru. Îndrumați-i, dar lăsați-i să-și găsească propria cale, căci sunt o mulțime de variante către libertatea financiară.

Indiferent care va fi alegerea dumneavoastră, nu uitați următorul lucru: libertatea financiară e, într-adevăr, pentru toată lumea, dar nu se obține ușor. Libertatea își are prețul ei... iar pentru mine prețul a meritat. Marele secret este acesta: pentru a fi liber din punct de vedere financiar, nu aveți nevoie nici de bani și nici de educație superioară. Totodată, nu trebuie nici să riscați în exces. În schimb, prețul libertății se măsoară în vise, voință și capacitatea de depășire a dezamăgirilor care apar, în mod inevitabil, de-a lungul drumului. Sunteți dispus să plătiți prețul?

Unul dintre cei doi tați ai mei l-a plătit; celălalt, nu. El a plătit un altfel de preț.

Întrebare pentru cadranul „P"

Sunteți un patron adevărat?

P Sunteți, dacă răspundeți afirmativ la următoarea întrebare:
Vă puteți lăsa afacerea să meargă singură timp de un an sau mai mult, astfel încât la întoarcere s-o găsiți mai profitabilă și mai eficientă decât la plecare?

☐ DA ☐ NU

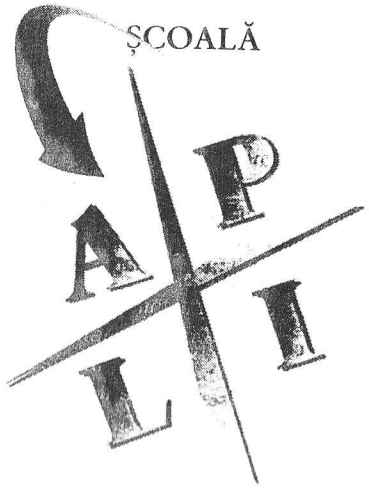
CAPITOLUL 3

De ce aleg oamenii siguranța înaintea libertății?

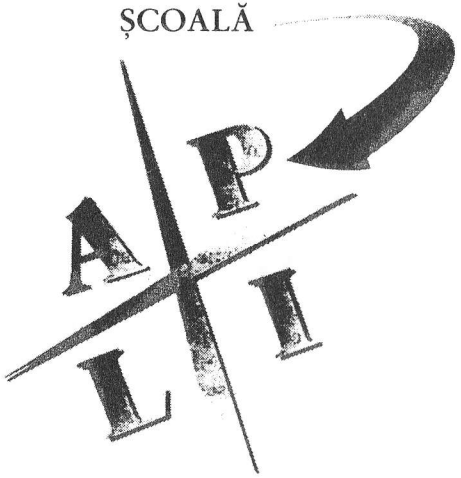
Ambii mei tați mi-au recomandat să urmez o facultate și să obțin o diplomă. Abia după absolvire, sfaturile lor către mine s-au diferențiat.

Tatăl cu studii superioare mă sfătuia mereu astfel: „Du-te la școală, obține note bune, iar apoi ia-ți o slujbă sigură."

Îmi recomanda un drum în viață care se axa pe partea stângă a *Cadranului* și care arăta așa:



Sfaturile tatălui fără studii superioare, dar bogat, se axau pe partea dreaptă a *Cadranului*: „Mergi la școală, obține note bune, după care înființează-ți propria companie."



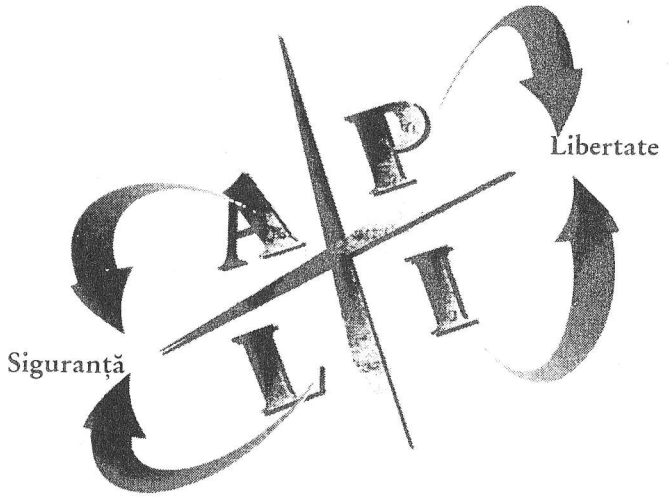
Sfaturile lor se diferențiau întrucât unul dintre tați era preocupat de siguranța slujbei, în timp ce celălalt se gândea mai mult la libertatea financiară.

De ce caută oamenii siguranța slujbei

Motivul principal pentru care oamenii caută siguranța slujbei este următorul: așa au fost învățați de-a lungul timpului, acasă și la școală.

Milioane de oameni continuă să urmeze învățătura tradițională. Mulți dintre noi au fost condiționați de la primele zile ale existenței să se gândească mai mult la siguranța unei slujbe și aproape deloc la siguranța sau libertatea financiară. Și pentru că cei mai mulți dintre noi nu învață nimic despre bani nici acasă și nici la școală, este normal să ne agățăm cât se poate de strâns de ideea siguranței unui serviciu... în loc să căutăm libertatea.

Dacă priviți *Cadranul Banilor*, veți observa că partea stângă este motivată de siguranță, iar partea dreaptă de libertate.



Prinși în capcana datoriilor

Motivul primordial pentru care 90% din populație activează în partea stângă a *Cadranului* este acela că numai despre ea învață la școală. Apoi, termină școala și se găsesc deja înglodați în datorii; atât de adânc afundați în ele, încât sunt nevoiți să se agațe și mai strâns de slujbă, sau de siguranța profesională, doar pentru a avea cu ce să și le plătească.

Deseori întâlnesc tineri care își primesc diploma de facultate în același timp cu facturile împrumuturilor contractate pentru susținerea studiilor. Mulți dintre ei mi-au spus că au căzut în depresie după ce au văzut că au de plătit sume de 50 000 sau chiar 150 000 de dolari pentru studiile urmate. Dacă părinții sunt cei care le plătesc educația, atunci aceștia vor fi prinși în capcana datoriilor pentru mulți ani la rând.

Am citit recent că studenții vor primi un card de credit în timp ce se află în școală, urmând să aibă datorii pentru tot restul vieții. Acest lucru se întâmplă pentru că, de cele mai multe ori, urmează un scenariu care a fost foarte popular în Era Industrială.

Respectarea scenariului

Dacă urmărim viața unei persoane normale cu educație superioară, vom observa că scenariul financiar pe care-l urmează decurge astfel:

Copilul merge la școală, apoi la facultate, își găsește un loc de muncă și începe să aibă bani de cheltuit. Tânărul adult își permite, acum, să închirieze un apartament, să-și cumpere un televizor, haine noi, ceva piese de mobilier și, desigur, un automobil. Aici încep să intre în scenă facturile de plată. Într-o bună zi, adultul întâlnește o persoană specială, flăcările pasiunii îi cuprind pe cei doi, se îndrăgostesc, iar apoi se căsătoresc. O vreme, viața lor e plină de fericire, întrucât pot trăi împreună cu cheltuieli mai puține. Amândoi au câte un venit, dar plătesc o singură chirie, context în care pot pune ceva bani deoparte, pentru a achiziționa visul oricărui cuplu de tineri — propria lor casă. La un moment dat găsesc casa visurilor — își retrag din cont banii economisiți, pentru plata unui avans, după care se angajează să plătească, lunar, o sumă care să acopere la final valoarea totală a imobilului. Având o casă nouă, își dau seama că au nevoie de mobilă, așa că găsesc un magazin de specialitate care-și promovează marfa cu următoarele cuvinte magice: „Fără avans. Cele mai mici rate lunare".

Viața li se pare minunată, context în care dau o petrecere la care își invită toți prietenii, pentru a se lăuda cu casa cea nouă, mașina cea nouă, mobilierul nou-nouț și alte noi jucării. Sunt afundați în datorii pentru tot restul vieții. Apoi, vine pe lume primul copil.

După ce își lasă copilul la grădiniță, cei doi părinți truditori și cu studii superioare trebuie să se înhame la jug și să meargă la serviciu. Cad în capcana nevoii de a avea o slujbă sigură, pur și simplu din cauza faptului că se găsesc la trei luni depărtare de falimentul financiar. Oamenii aflați într-o astfel de situație pot fi auziți zicând: „Nu-mi permit să renunț la serviciu. Am facturi de plătit" sau, cum ar spune un cântec „prelucrat" din *Albă ca Zăpada și cei șapte pitici,* „Sunt dator, sunt dator, mă duc spre slujbă repejor."

Capcana succesului

Unul dintre motivele pentru care am învățat atât de multe de la tatăl meu cel bogat a fost acela că avea suficient timp liber pentru a se ocupa de mine. Pe măsură ce devenea tot mai prosper, avea tot mai mult timp liber și tot mai mulți bani. Din moment ce afacerile îi mergeau ca pe roate, nu mai era nevoit să muncească prea mult. A lăsat, pur și simplu, totul pe seama unui președinte executiv, care a extins sistemul și a angajat mai mulți oameni care să muncească. Dacă investițiile pe care le făcea se dovedeau profitabile, reinvestea banii câștigați și obținea și mai mulți. Mulțumită succesului de care se bucura, avea tot mai mult timp liber la dispoziție. Petrecea ore întregi cu mine și cu fiul său, explicându-ne tot ce făcea în materie de afaceri și investiții. Am învățat mai multe de la el, decât am făcut-o în toți anii de școală. Așa stau lucrurile atunci când depui eforturi susținute în partea dreaptă a *Cadranului*, în sectoarele „P" și „I".

Tatăl meu cel erudit muncea și el din greu, doar că o făcea în partea stângă a *Cadranului.* Trudind din răsputeri, fiind promovat și asumându-și tot mai multe responsabilități, avea din ce în ce mai puțin timp pentru copiii săi. Pleca spre slujbă la ora 7 dimineața și, de multe ori, se întâmpla să nu mai apucăm să-l vedem, întrucât ne duceam la culcare înainte ca el să ajungă acasă. Așa stau lucrurile atunci când muncești intens și obții succes în partea stângă a *Cadranului.* Succesul înregistrat aici îți aduce, într-adevăr, un venit mai mare... dar îți reduce din ce în ce mai mult timpul liber.

Capcana banilor

Succesul în partea dreaptă a *Cadranului* necesită cunoștințe ample în privința banilor, ce pot fi rezumate sub sintagma de „inteligență financiară". Tatăl cel bogat o definea astfel: „Inteligența financiară nu se referă neapărat la câți bani faci, ci la câți poți păstra, la cât de bine muncesc aceștia pentru tine și la câte generații pot beneficia de ei."

Succesul în partea dreaptă a *Cadranului* necesită inteligență financiară. În majoritatea cazurilor, cei care duc lipsă de această calitate nu supraviețuiesc în cadranele „P" și „I".

Tatăl meu cel bogat era priceput la bani și la oamenii care munceau pentru el. Trebuia să fie. Responsabilitatea sa era aceea de a-și crea venituri, având în subordine cât mai puțini oameni, păstrând costurile la niveluri scăzute și profiturile la un nivel cât mai ridicat. Acestea sunt aptitudinile necesare succesului în partea dreaptă a *Cadranului*.

Tatăl bogat a fost cel care m-a ajutat să înțeleg că locuința pe care o deținem nu trebuie considerată ca făcând parte din coloana activelor, căci ea figurează printre pasive. Ne-a putut demonstra acest lucru, mie și fiului său, întrucât ne inițiase în problemele financiare, context în care nu ne-a fost deloc greu să pricepem ceea ce semnificau cifrele citite. Dispunea de timp liber pentru a ne familiariza cu aceste lucruri, deoarece se pricepea să lucreze cu oamenii. Aptitudinile sale profesionale își făceau simțite efectele și în viața de familie.

Tatăl cel cu studii superioare nu se pricepea la bani și nici la oamenii cu care lucra, deși era convins că lucrurile stau tocmai invers. Din ipostaza de șef al sistemului educațional de stat, era un demnitar guvernamental cu un buget de milioane de dolari la îndemână și mii de subordonați în administrare. Acești bani nu erau, însă, produși de el, ci proveneau din impozite, sarcina sa fiind aceea de a-i cheltui în întregime. Dacă nu ar fi făcut întocmai, guvernul i-ar fi alocat un buget mai mic pentru anul următor. Prin urmare, la sfârșitul fiecărui an fiscal, tatăl meu căuta modalități de a-i cheltui, iar uneori angaja oameni noi pentru a justifica bugetul de anul viitor. Dar, culmea ironiei, cu cât angaja mai mulți oameni, cu atât se confrunta cu mai multe probleme.

În copilărie, observându-i pe cei doi tați, am început să-mi formez o idee despre felul de viață pe care vreau să-l duc la maturitate.

Tatăl meu cel erudit era un devorator de cărți, fiind un expert în cuvinte, nu însă și în problemele financiare. Întrucât nu se pricepea la cifre și calcule, apela mereu la serviciile bancherului

și ale contabilului. Ambii îi spuneau același lucru — casa pe care o deține face parte din active, motiv pentru care trebuie să fie cea mai importantă investiție a sa.

Din pricina acestui sfat financiar, nu numai că tatăl meu cel cu studii superioare a fost nevoit să trudească zi de zi, dar s-a și afundat în datorii din ce în ce mai mari. Ori de câte ori obținea o promovare pentru activitatea profesională de excepție, primea și un salariu mai mare; dar, cu fiecare mărire de salariu, intra într-o categorie superioară de impozitare. În acest context (în anii '60-'70 impozitele pentru salariile mari erau uriașe), contabilul și bancherul l-au sfătuit să-și cumpere o casă mai mare, pentru a anula astfel plata dobânzilor. Venitul său crescuse, dar singurul rezultat a fost acela că impozitele au crescut, iar datoriile l-au copleșit și mai mult. Cu cât avea mai mult succes, cu atât muncea mai intens, având din ce în ce mai puțin timp pentru cei dragi. Curând, copiii și-au luat zborul, iar el a continuat să trudească pentru a ține pasul cu facturile din ce în ce mai mari.

Spera întotdeauna că problemele i se vor rezolva odată cu următoarea promovare și mărire de salariu. Dar indiferent de suma pe care o primea în plus, scenariul era mereu același. S-a afundat tot mai tare în datorii și a plătit impozite tot mai mari.

Cu cât se simțea mai obosit — atât acasă, cât și la serviciu —, cu atât depindea mai mult de siguranța slujbei. Cu cât se atașa mai mult de serviciu și de salariul cu care-și plătea facturile, cu atât își încuraja mai mult copiii să-și caute „o slujbă sigură".

Cu cât se simțea mai nesigur, cu atât avea mai multă nevoie de siguranță.

Cele două mari cheltuieli

Întrucât tatăl meu biologic nu știa că citească un extras de cont, nu și-a putut da seama de capcana financiară în care era atras pe măsură ce îi sporea succesul. E aceeași capcană în care am văzut cum cad milioane de alți oameni truditori și de succes.

Cauza pentru care atâția oameni se confruntă cu dificultăți financiare este aceea că, de fiecare dată când câștigă mai mulți bani, își cresc și cele două cheltuieli majore:

1. Impozitele.
2. Dobânzile la datorii.

Și, pentru a pune cireașa pe tort, guvernul oferă adeseori scutiri de taxe doar pentru a-i afunda și mai rău pe unii în datorii. Nu vă dă puțin de bănuit acest lucru?

După cum definea tatăl meu cel bogat inteligența financiară, „ea nu se referă neapărat la câți bani faci, ci la câți poți păstra, la cât de bine muncesc aceștia pentru tine și la câte generații pot beneficia de ei".

La sfârșitul vieții tatălui meu cu studii superioare, puținii bani pe care ni i-a lăsat moștenire... au intrat în vistieria guvernului, ca taxă pentru deschiderea testamentului.

În căutarea libertății

Știu că mulți caută libertatea și fericirea. Problema este că oamenii, în cea mai mare parte a cazurilor, nu au fost instruiți să muncească în cadranele „P" și „I". Din pricina acestui deficit de pregătire, a programării lor pentru siguranța unei slujbe și a datoriilor tot mai mari, majoritatea oamenilor își limitează căutarea libertății financiare la partea stângă a *Cadranului Banilor*. Din nefericire pentru ei, siguranța și libertatea financiară pot fi găsite rareori în segmentele „A" și „L". Siguranța reală și adevărata libertate se găsesc numai în partea dreaptă a *Cadranului*.

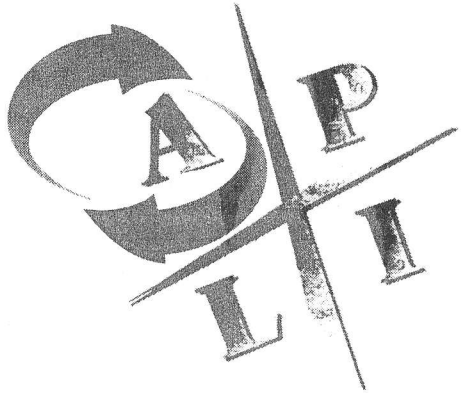
Trecerea de la o slujbă la alta, în căutarea libertății

Unul dintre motivele pentru care este folositor *Cadranul Banilor* e acela că urmărește și observă modelul de viață al unei persoane. Mulți își petrec viața căutând siguranța sau libertatea, dar nu fac altceva decât să treacă de la o slujbă la alta. Spre exemplu:

Am un amic din liceu, de la care aflu vești cam din cinci în cinci ani. Întotdeauna îl găsesc într-o stare de euforie, care își are

sursa în faptul că a dat peste slujba perfectă. Este fericit pentru că a găsit compania visurilor sale. Adoră acea companie. Se ocupă cu lucruri extrem de interesante. Își iubește munca, are un post plin de importanță, salariul este foarte bun, colegii sunt extraordinari, beneficiile sunt grozave, iar șansele de promovare sunt foarte mari. După aproape patru ani și jumătate, primesc iarăși vești de la el, dar de data aceasta este total nemulțumit de locul său de muncă. Compania pentru care lucrează este coruptă și necinstită; nu își tratează angajații cu respect. Își urăște șeful; a fost omis cu prilejul unei promovări, iar salariul primit este insuficient. Apoi, după alte șase luni, este din nou fericit. Este în culmea bucuriei, pentru că a găsit slujba perfectă... și tot așa.

Drumul vieții lui seamănă, într-un fel, cu un câine care încearcă să-și prindă coada. Acest drum arată cam așa:



Modelul său de viață constă în trecerea de la o slujbă la alta. Până acum, a dus o viață bună, deoarece este inteligent, atrăgător și sociabil. Vârsta îl prinde însă din urmă, iar acum alții, mai tineri, primesc posturile pe care obișnuia să le urmărească el. Are economii de câteva mii de dolari, nimic pus deoparte pentru perioada pensionării, o casă pe care nu o va deține niciodată, pensie alimentară de plătit copiilor și viitoare facturi de achitat pentru studiile acestora. Copilul său cel mic, în vârstă de opt ani, locuiește cu fosta soție, pe când cel mare, în vârstă de 14 ani, locuiește cu el.

Obișnuia să-mi spună: „Nu am de ce să-mi fac griji. Sunt încă tânăr. Am destul timp."

Mă întreb dacă, acum, mai spune același lucru.

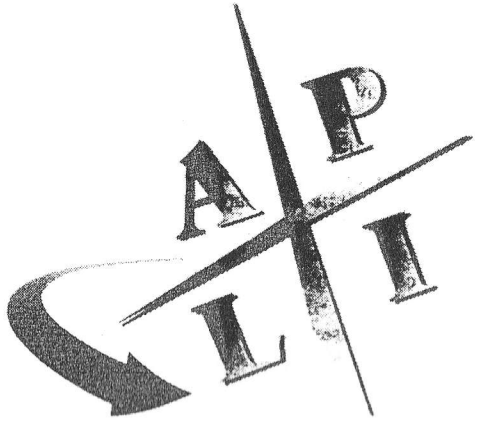
După părerea mea, ar trebui să depună eforturi serioase pentru a se muta, cât mai repede, în unul dintre cadranele „P" sau „I". Are nevoie de o nouă atitudine și trebuie să se supună unui nou proces educațional. Dacă nu dă norocul peste el și nu câștigă la loterie sau dacă nu întâlnește vreo femeie bogată cu care să se căsătorească, va fi nevoit să trudească pentru tot restul vieții.

Totul pe cont propriu

„A"-ul devine „L"

Un alt model comun este cel al unei persoane care din „A" devine „L". În cursul acestui proces masiv de restrângere profesională, mulți încep să înțeleagă mesajul și să-și părăsească slujbele la marile companii, alegând calea lansării unei afaceri proprii. În prezent, are loc o adevărată explozie a așa-ziselor „afaceri de acasă". O mulțime de oameni au luat decizia de „a-și începe propria afacere", de „a face totul pe cont propriu" și de „a fi propriii lor șefi".

Drumul carierei lor arată așa:



Dintre toate căile ce pot fi urmate în viață, aceasta îmi produce cele mai mari îngrijorări. În opinia mea, a fi un „L" poate fi o activitate plină de satisfacții, dar și de mari riscuri. Cred că „L" este cel mai dificil și mai dur cadran dintre toate cele patru. Există toate circumstanțele pentru eșec. Iar dacă totuși răzbiți în acest cadran, succesul poate fi mai rău decât eșecul. Asta pentru că dacă sunteți un „L" de succes, veți munci mai mult decât ați fi făcut-o în toate celelalte trei cadrane... iar acest lucru se va întâmpla pentru o lungă perioadă de timp. Pe întreaga durată a succesului.

Motivul pentru care munca unui „L" este cea mai grea dintre toate este acela că oamenii din acest cadran sunt, cum se spune în zicală, „și bucătari, și spălători de vase". Ei trebuie să îndeplinească sau să fie responsabili pentru toate activitățile care, într-o mare companie, ar intra în sarcina mai multor manageri și angajați. Un „L" care abia și-a început afacerea se ocupă singur de o mulțime de lucruri: răspunde la telefon, plătește facturile, dă telefoane pentru a-și promova produsul, încearcă să-și facă publicitate cu un buget redus, se ocupă de clienți, face angajări, concediază angajați, preia responsabilitățile angajaților atunci când aceștia lipsesc de la muncă, discută cu perceptorul, se confruntă cu inspectorii guvernamentali și așa mai departe.

Personal, mă îngrozesc ori de câte ori aud pe cineva că intenționează să-și lanseze propria afacere. Le doresc tot binele din lume, deși mi-e foarte teamă pentru ei. Am văzut atâtea persoane „L" care și-au folosit economiile de-o viață sau s-au împrumutat la prieteni și la rude pentru a-și începe propria afacere. După câțiva ani de eforturi și muncă intensă, afacerea își dă duhul și, în locul economiilor făcute de-a lungul vieții, acești oameni se trezesc cu datorii până peste cap.

Pe plan național, nouă din zece afaceri de acest tip eșuează în primii cinci ani. Dintre cele care supraviețuiesc, 90% dau faliment în următorii cinci ani. Cu alte cuvinte, 99% dintre micile afaceri dispar în decurs de 10 ani.

Cred că principala cauză a eșecului lor în primii cinci ani constă în lipsa de experiență și de capital. Cauza eșecului pe care îl înregistrează, în următorii cinci ani, cele care supraviețuiesc nu constă în lipsa de capital, ci în cea de energie. Orele lungi și

grele de trudă ajung să îl epuizeze pe proprietarul afacerii cu pricina. Mulți dintre micii întreprinzători devin, pur și simplu, sleiți. Acesta este și motivul pentru care liber-profesioniștii cu studii superioare se mută de la o firmă la alta, încearcă să înceapă ceva nou sau, pur și simplu, se sting din viață. Poate că și de aceea speranța de viață a medicilor sau avocaților se află la un nivel mult mai scăzut decât a celorlalte categorii profesionale. Speranța medie de viață a acestora este de 58 de ani. Pentru toți ceilalți, ea se situează undeva în jurul vârstei de 70 de ani.

În cazul celor care totuși supraviețuiesc, aceștia par să se fi obișnuit cu ideea de a se trezi de dimineață, de a merge la serviciu și de a munci toată viața. Existența lor se reduce la această rutină.

Situația în care se află părinții unui prieten este edificatoare în acest sens. De mai bine de 45 de ani, ei petrec ore întregi, în fiecare zi, în magazinul lor de băuturi alcoolice, situat la colț de stradă. În contextul în care infracționalitatea a crescut în cartierul în care se află magazinul, au fost nevoiți să se baricadeze cu gratii de oțel la uși și la ferestre. Astăzi, banii cu care clienții le cumpără marfa sunt strecurați printr-o mică deschizătură, ca la bancă. Trec ocazional pe la ei, pentru a vedea ce mai fac. Sunt niște oameni minunați și buni la suflet, dar mă întristează să-i văd prizonieri ai propriei afaceri, stând de la 10 dimineața până la 2 noaptea în magazin, privind în gol din spatele gratiilor.

Înainte de a rămâne fără „combustibil", mulți dintre micii întreprinzători isteți își vând afacerea, atunci când aceasta atinge apogeul, unei persoane pline de energie și cu destui bani la îndemână. Își alocă o bine meritată pauză, după care o iau de la capăt, cu o nouă afacere. Adoră să facă totul pe cont propriu. Important e, însă, să știe să se retragă la timp.

Cel mai prost sfat pe care-l puteți da copiilor

Dacă v-ați născut înainte de anul 1930, sfatul „Mergi la școală, obține note bune și găsește-ți o slujbă stabilă și sigură" era unul demn de urmat. Dar dacă ați venit pe lume după acel an, sfatul nu este deloc unul bun.

De ce?

Răspunsul se află în: 1. Impozite. 2. Datorii.

Pentru persoanele care își obțin venitul din cadranul „A", nu există, în mod normal, nicio derogare de la plata impozitelor. Astăzi, în SUA, a fi angajat înseamnă a fi într-o relație de parteneriat 50/50 cu guvernul. Acest lucru înseamnă că statul va lua 50% sau chiar mai mult din câștigurile salariatului, înainte ca acesta să-și poată vedea banii.

Dacă ne gândim că guvernul vă oferă derogări de la plata impozitelor doar pentru a vă afunda și mai mult în datorii, drumul spre libertatea financiară este practic imposibil de urmat pentru majoritatea persoanelor din cadranele „A" și „L". Îi aud, deseori, pe contabili cum își sfătuiesc clienții care încep să obțină un venit sporit din cadranul „A" să își cumpere o casă mai mare, pentru a beneficia de derogări mai substanțiale de la plata impozitelor. În timp ce acest sfat ar putea părea logic pentru o persoană aflată în partea stângă a *Cadranului Banilor*, el devine lipsit de sens pentru cineva din partea dreaptă.

Cine plătește cele mai multe impozite?

Cei bogați plătesc puține impozite pe venit. De ce? Pur și simplu pentru că nu își câștigă banii din calitatea de angajați. Cei foarte bogați știu că cea mai bună cale legală de evitare a taxelor este cea care presupune generarea venitului din cadranele „P" și „I".

Pentru cei care își câștigă banii în cadranul „A", singura derogare de la plata impozitelor se aplică atunci când își cumpără o casă mai spațioasă și se afundă, astfel, în datorii și mai mari. Pentru partea dreaptă a *Cadranului Banilor*, acest pas nu este considerat unul prea inteligent din punct de vedere financiar. În viziunea celor din partea dreaptă, e ca și cum ai spune: „Dă-mi 1 dolar, iar eu îți voi da 50 în schimb."

Impozitele sunt nedrepte

Deseori, aud oameni spunând: „Nu stă în firea unui adevărat american să nu plătească impozite."

Americanii care afirmă așa ceva par să-și fi uitat istoria. America s-a născut tocmai din protestul împotriva taxelor. Au

uitat ei, oare, de „infamul" Boston Tea Party[1] din 1773 — rebeliunea care a dus la războiul ce a separat coloniile americane de impozitele opresive din Anglia?

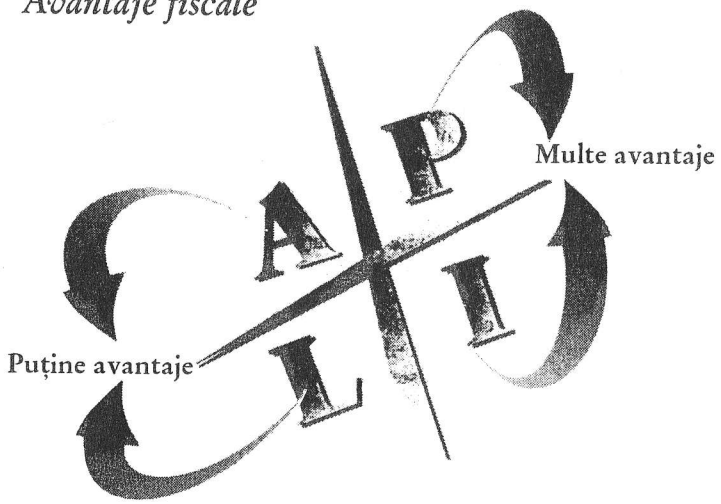
Această revoltă a fost urmată de Rebeliunea Diligențelor, Rebeliunea Whisky-ului, Rebeliunea lui John Fries, Războaiele Tarifelor și multe alte asemenea revolte ce au marcat istoria SUA.

Mai există alte două renumite revolte împotriva impozitelor care nu au fost americane, dar care au demonstrat înflăcărarea cu care oamenii se opun taxelor:

Povestea lui Wilhelm Tell este povestea împotrivirii în fața impozitelor. De aceea a și fost trasă săgeata în mărul de pe capul fiului său. Taxele îl înfuriaseră, iar el a riscat viața propriului fiu în semn de protest.

La fel stau lucrurile și în cazul Domniței Godiva, care i-a cerut soțului său, Lordul Leofric Danezul, să reducă din povara fiscală pusă în cârca oamenilor. După un pariu făcut cu acesta, Lady Godiva a străbătut tot orașul fără haine pe ea, forțându-l pe Leofric să reducă taxele.

Avantaje fiscale



[1].Eveniment ce a declanșat Războiul Revoluționar, început cu răsturnarea vaselor care transportau ceai în portul Boston, în contextul monopolului britanic asupra comerțului cu acest produs — n. tr.

Impozitele sunt o necesitate a civilizației moderne. Problema apare atunci când ele devin abuzive și prost gestionate. În următorii ani, milioane de reprezentanți ai generației „Baby Boom" vor ieși la pensie. Din plătitori de taxe, ei vor deveni pensionari și destinatari ai asigurărilor sociale. Guvernul va încerca să colecteze și mai mulți bani din taxe, pentru a contrabalansa această schimbare. America și alte mari state vor înregistra un declin financiar. Persoanele cu venituri mari vor părăsi aceste țări, în căutarea altora care îi vor primi cu brațele deschise, fără a-i penaliza pentru faptul că au bani.

O mare greșeală

La începutul acestui an, am fost intervievat de un reporter de ziar. În timpul interviului, m-a întrebat câți bani am făcut în cursul anului trecut. Am răspuns: „Aproape 1 milion de dolari."

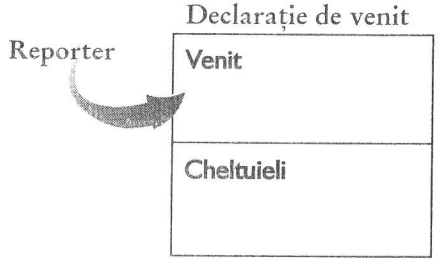
„Și cât ați plătit în taxe?", a fost următoarea sa întrebare.

„Niciun ban", i-am spus. „Acești bani au provenit din acumulări de capital, motiv pentru care am putut evita plata impozitelor. Am vândut trei proprietăți imobiliare, trecându-le prin secțiunea 1031 din Codul Impozitelor. Nici măcar n-am atins acei bani. I-am reinvestit într-o proprietate mai mare." După câteva zile, cotidianul respectiv a publicat un articol, care avea drept titlu „Un bogătaș care a făcut 1 milion de dolari într-un an a recunoscut că n-a plătit niciun impozit."

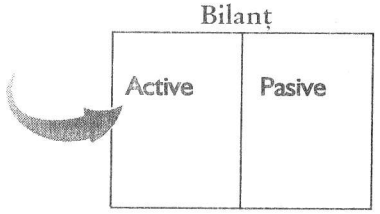
Declarasem, într-adevăr, ceva de genul acesta, dar afirmația fusese scoasă din context, distorsionând astfel mesajul. Nu știu dacă reporterul a fost rău intenționat sau pur și simplu n-a știut ce înseamnă o tranzacție efectuată sub incidența secțiunii 1031. Indiferent de motivul trunchierii spuselor mele, a fost un exemplu concludent al diferitelor viziuni generate de cele patru cadrane. Așa cum am mai spus, nu toate veniturile sunt egale. Unele sunt impozitate mai puțin decât altele.

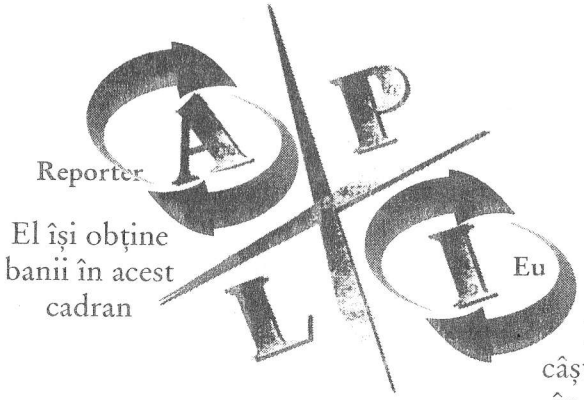
Majoritatea oamenilor se axează pe venit, nu pe investiții

Reporterul își obține venitul în această coloană:



Eu câștig bani în această coloană:





Chiar și în zilele noastre mai aud oameni spunând: „Îmi fac masteratul pentru a putea primi o mărire salarială" sau „Muncesc din greu pentru a putea obține o promovare."

Acestea sunt cuvinte sau idei ale unei persoane care își axează atenția pe coloana de venit din declarația financiară sau pe segmentul „A" din *Cadranul Banilor*. Acestea sunt cuvintele unei persoane care va renunța la jumătate din venit pentru a i-o da guvernului și care va munci mai mult și mai intens pentru acest deznodământ.

În capitolul ce urmează, voi explica felul în care oamenii din partea dreaptă a *Cadranului* folosesc impozitele ca active, în timp ce pasivele rămân pentru majoritatea celor din partea stângă a *Cadranului*. Acest lucru nu semnifică o lipsă de patriotism, ci faptul că ești o persoană care protestează și care se împotrivește legal, pentru a-și apăra dreptul de a păstra cât mai mulți bani posibil. Indivizii și țările care nu protestează împotriva taxelor ce le sunt impuse sunt, în cea mai mare parte a cazurilor, persoane sau țări cu o economie precară.

Îmbogățiți-vă rapid

Pentru ca eu și soția mea să trecem rapid de la situația de a nu avea o casă la cea de libertate financiară a trebuit să ne câștigăm banii din cadranele „P" și „I". Aceste cadrane oferă șansa unei îmbogățiri rapide, întrucât pun la dispoziție modalități legale de evitare a impozitelor. Prin urmare, reușind să păstrăm mai mulți bani și făcând astfel încât acești bani să lucreze pentru noi, am atins libertatea financiară într-un timp scurt.

Cum să vă eliberați

Impozitele și datoriile sunt două dintre principalele cauze pentru care oamenii nu se simt niciodată siguri din punct de vedere financiar și nici nu reușesc să devină liberi în acest sens. Drumul spre siguranță sau libertate se află în partea dreaptă a *Cadranului Banilor*. Trebuie să depășiți stadiul siguranței unei slujbe. A venit timpul să descoperiți diferența dintre siguranța financiară și libertatea financiară.

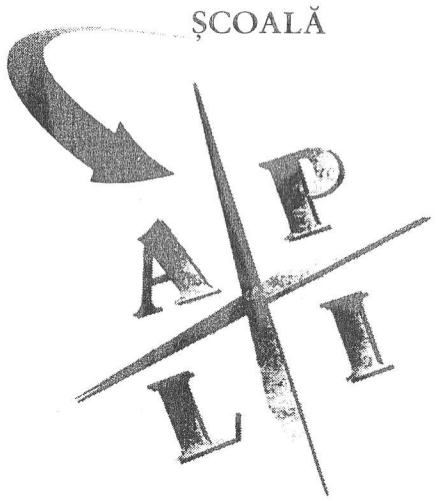
Care este diferența dintre

1. SIGURANȚA UNEI SLUJBE
2. SIGURANȚA FINANCIARĂ și
3. LIBERTATEA FINANCIARĂ?

După cum ați aflat, tatăl meu cel erudit avea o idee fixă privind siguranța unei slujbe, așa cum se întâmplă cu majoritatea celor din generația sa. El presupunea că siguranța serviciului înseamnă siguranță financiară... asta până când și-a pierdut locul de muncă și nu a mai putut găsi altul. Tatăl cel bogat nu vorbea niciodată despre siguranța unei slujbe. În schimb, sublinia întotdeauna importanța libertății financiare.

Răspunsul la întrebarea privind găsirea tipului de siguranță sau libertate pe care vi-l doriți poate fi oferit de observarea modelelor din *Cadranul Banilor*.

1. Modelul pentru siguranța unei slujbe



Oamenii care se încadrează în acest model sunt, de obicei, foarte pricepuți la activitatea profesională pe care o desfășoară. Mulți au petrecut ani buni în școală și alți ani la serviciu, acumulând experiență. Problema e că nu cunosc foarte multe despre cadranele „P" și „I", chiar dacă dispun de un plan pentru anii de pensie. Acești oameni se simt nesiguri din punct de vedere financiar, întrucât au fost pregătiți numai pentru siguranța unei slujbe, siguranța profesională.

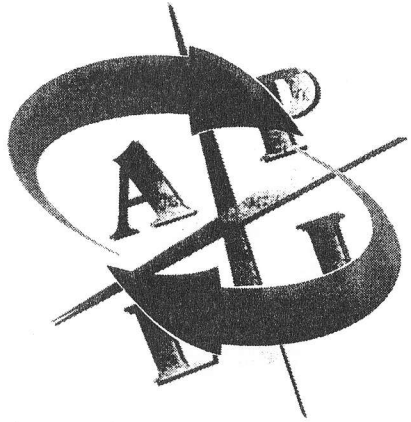
Două picioare sunt mai bune decât unul singur

Pentru a beneficia de mai multă siguranță financiară, le sugerez acestor oameni ca, pe lângă îndeplinirea sarcinilor profesionale în cadranele „A" și „L", să-și cultive aptitudinile necesare cadranelor „P" și „I". Câștigând încredere în capacitatea lor de a se descurca în ambele părți ale *Cadranului*, se vor simți, în mod natural, mai siguri, chiar dacă banii pe care îi au nu sunt foarte mulți. Cunoașterea înseamnă putere... și tot ceea ce vor trebui să facă e să aștepte momentul potrivit pentru a-și folosi cunoștințele. Apoi vor veni și banii.

Acesta este și motivul pentru care Creatorul ne-a înzestrat cu două picioare. Dacă am fi avut un singur picior, ne-am fi simțit tot timpul instabili și nesiguri. Dispunând de cunoștințe în două cadrane diferite, unul în partea stângă și altul în cea dreaptă, vom avea tendința să ne simțim mai în siguranță. Cei care au cunoștințe doar despre slujba sau specializarea lor sunt ologi. Prin urmare, ori de câte ori va sufla vântul economic, se vor clătina mai mult decât cei cu două picioare.

2. Modelul pentru siguranța financiară

Așa arată siguranța financiară pentru un „A":



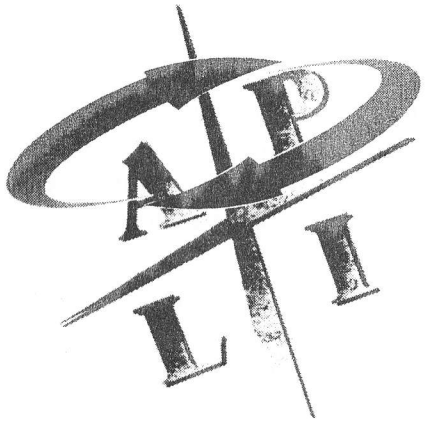
În loc să-și depună banii într-un cont de pensie și să spere că totul va fi bine, această linie curbată semnifică faptul că oamenii

se simt încrezători atunci când beneficiază de instruire atât în ipostaza de investitor, cât și în cea de angajat. Așa cum la școală suntem pregătiți pentru un viitor serviciu, tot așa eu vă sugerez să învățați să fiți un investitor profesionist.

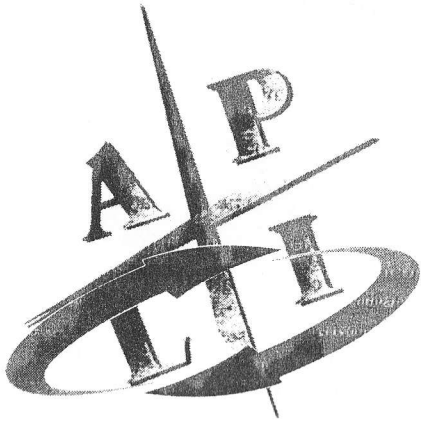
Reporterul care nu m-a avut la inimă, întrucât aveam 1 milion de dolari în coloana activelor, fără a plăti impozite pentru acești bani, a uitat să mă întrebe: „Cum ați reușit să faceți milionul de dolari?"

Pentru mine, aceasta era o întrebare fundamentală. A evita în mod legal plătirea impozitelor este un lucru ușor. Producerea milionului nu a fost la fel de ușoară.

O a doua cale pentru siguranța financiară ar putea fi:

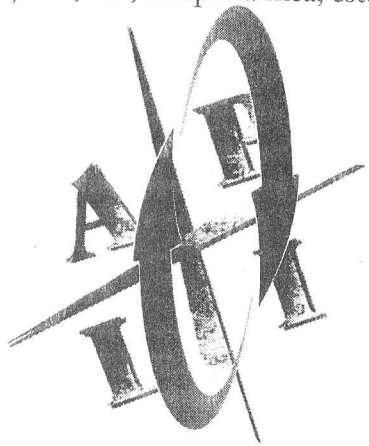


Iar așa arată siguranța financiară pentru un „L":



Acest model este descris de Thomas Stanley în cartea sa, *Milionarul de alături*. O carte extraordinară. Milionarul american mediu este propriul său angajat, duce o viață cumpătată și face investiții pe termen lung. Modelul de mai sus reflectă exact această cale financiară.

Această cale, dinspre „L" spre „P", este adesea cea pe care o aleg mulți dintre marii antreprenori, cum ar fi, de pildă, Bill Gates. Nu este cea mai ușoară, dar, în opinia mea, este cea mai eficientă.



Mai bine două decât unul singur

A avea cunoștințe în mai multe cadrane, de dorit în unul din partea stângă și în unul din partea dreaptă, oferă mult mai multe șanse de succes decât atunci când informațiile deținute se reduc la un singur cadran. În capitolul 2, m-am referit la faptul că cei bogați își extrag 70% din venit din partea dreaptă a *Cadranului* și 30% din partea stângă. Am constatat că indiferent cât de mulți bani obțin, oamenii se vor simți întotdeauna mai în siguranță atunci când operează în mai multe cadrane. Siguranța financiară se sprijină pe câte un picior în fiecare parte a *Cadranului Banilor*.

Pompierii milionari

Am doi prieteni care ilustrează perfect succesul în ambele părți ale *Cadranului*. Au parte atât de o slujbă extrem de sigură,

cu beneficii, cât și de o avere considerabilă, generată de partea dreaptă a *Cadranului*. Amândoi lucrează ca pompieri, fiind angajați ai statului. Au salarii bune și stabile, beneficiind în același timp și de beneficii și programe de pensie excelente. În plus, lucrează doar două zile pe săptămână. Trei zile pe săptămână le alocă activității de investitor profesionist. În cele două zile rămase, se odihnesc și își petrec timpul în sânul familiei.

Unul dintre ei cumpără case vechi, le repară, iar apoi le închiriază. În momentul scrierii acestei cărți, acest amic deține 45 de case care îi aduc un profit lunar net de 10 000 de dolari, după ce achită datoriile, impozitele, asigurările și cheltuielile de întreținere și administrare. Ca pompier, are un salariu de 3 500 de dolari, ceea ce înseamnă că are un venit lunar total de peste 13 000 de dolari și un venit anual de aproximativ 150 000 de dolari, care tot crește. Până la pensie mai are cinci ani, iar scopul său este de a avea un venit anual de 200 000 de dolari înainte de a împlini vârsta de 56 de ani. Nu-i rău pentru un angajat de stat, tată a patru copii.

Celălalt prieten își petrece timpul făcând analize pentru diverse companii și operând activ în domeniul bursier. În prezent, portofoliul său depășește suma de trei milioane de dolari. Dacă ar încasa acești bani și ar obține o dobândă de 10% pe an, ar avea un venit anual de 300 000 de dolari pentru tot restul vieții, asta, bineînțeles, dacă nu vor avea loc schimbări economice majore. Ca și în cazul celuilalt amic, nu-i deloc rău pentru un angajat de stat, tată a doi copii.

Ambii amici dispun, din cei 20 de ani de investiții, de un venit pasiv care le permite să se pensioneze lejer la vârsta de 40 de ani... amândurora le place, însă, munca pe care o fac, motiv pentru care doresc să iasă la pensie la vârsta maximă și să obțină toate beneficiile oferite de stat. Apoi vor fi liberi, deoarece vor beneficia de avantajele succesului în ambele părți ale *Cadranului*.

Banii, singuri, nu garantează siguranța

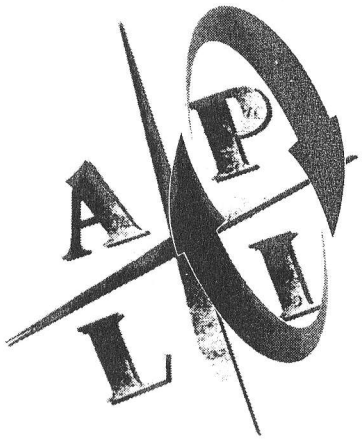
Am întâlnit multe persoane cu milioane de dolari în conturile de pensii, dar care tot se simt în nesiguranță. De ce? Pentru că

banii lor sunt generați de slujbă sau de afacerea pe care o dețin. Deseori, acești oameni își investesc banii într-un cont de pensii, dar au cunoștințe precare despre investiții. Ce se vor face dacă acei bani dispar, iar ei vor fi deja la pensie?

Atunci când au loc schimbări economice majore, survin transferuri masive de avere. Chiar dacă nu aveți prea mulți bani, este important să investiți în educația dumneavoastră... căci atunci când aceste transformări vor avea loc, veți fi mai bine pregătit pentru ele. Nu vă lăsați surprins sau copleșit de temeri. Așa cum am mai spus, nimeni nu poate prezice ce se va întâmpla, dar, cu toate acestea, e bine să fii pregătit pentru orice. Asta înseamnă că trebuie să vă începeți instruirea chiar de pe acum.

3. Modelul pentru libertatea financiară

Acesta este modelul pe care tatăl meu cel bogat m-a îndemnat să-l aprofundez. Este drumul către libertatea financiară. Aici se găsește adevărata libertate financiară, întrucât în cadranul „P" dispui de angajați care fac treaba în locul tău, în timp ce în cadranul „I" banii sunt cei care muncesc pentru tine. Ca investitor profesionist, ești liber să decizi dacă vrei sau nu să muncești. Cunoștințele pe care ți le-ai dezvoltat în ambele cadrane îți aduc deplina libertate față de munca fizică.



Dacă ne gândim la oamenii extrem de bogați, vom observa că acesta este modelul lor în *Cadran*. Linia curbată din jurul segmentelor „P" și „I" reprezintă modelul de venituri pentru oameni precum Bill Gates de la Microsoft, Rupert Murdoch de la News Corp., Warren Buffett de la Berkshire Hathaway sau Ross Perot.

Un scurt avertisment: cadranul „P" se diferențiază în multe privințe de cadranul „I". Am văzut mulți „P" de succes vânzându-și afacerile pentru milioane de dolari, după care, văzându-se cu atâția bani, li s-a urcat succesul la cap. Acești oameni ajung să creadă că dolarii din buzunar sunt măsura coeficientului lor de inteligență, context în care încearcă să facă pe grozavii în cadranul „I" și, în final, se trezesc în sapă de lemn. Jocul și regulile sunt diferite în toate cele patru cadrane... și, de aceea, recomand instruirea înaintea ego-ului.

La fel ca și în cazul siguranței financiare, cunoștințele dobândite în două cadrane vă oferă o stabilitate mai solidă în lumea libertății financiare.

Alegerea drumului

Acestea sunt căile financiare pe care oamenii le pot alege. Din păcate, cei mai mulți aleg calea unei slujbe sigure. Atunci când economia începe să se clatine, se agață în disperare de cauză de siguranța locului de muncă. Apoi ajung să-și petreacă toată viața acolo.

Sfatul meu este să vă instruiți cel puțin în privința siguranței financiare, ceea ce presupune o mai mare încredere atât în slujba pe care o dețineți, cât și în abilitatea de a investi, atât în vremurile bune, cât și în cele rele. Marele secret este că adevărații investitori fac cei mai mulți bani în piețele disfuncționale. Asta se întâmplă pentru că non-investitorii intră în panică și încep să vândă când ar trebui de fapt să cumpere. Acesta este și motivul pentru care mie, de pildă, nu îmi e teamă de eventualele schimbări economice... căci schimbarea presupune transferuri masive de avere.

Șeful nu vă poate face bogat

Schimbările economice care au loc în prezent se datorează, într-o bună măsură, vânzărilor și fuzionărilor unor firme. Recent, un prieten și-a vândut compania. În ziua tranzacției, în contul său au intrat peste 15 milioane de dolari. Angajații care lucraseră pentru el au fost nevoiți să-și caute alte locuri de muncă.

La petrecerea de rămas-bun, s-au vărsat multe lacrimi de regret, dar au avut loc și răbufniri de mânie și resentimente. Cu toate că primiseră salarii bune de-a lungul anilor, cei mai mulți dintre angajați nu o duceau mai bine din punct de vedere financiar în ultima zi de muncă față de prima lor zi în companie. Mulți au realizat că patronul se îmbogățise, în timp ce ei își petrecuseră toți acei ani încasându-și salariile și plătindu-și facturile.

Realitatea e că sarcina șefului nu este aceea de a vă face bogat, ci doar de a se asigura că vă primiți salariul. Dacă vă doriți să deveniți bogat, atunci responsabilitatea e numai a dumneavoastră. Ea începe încă din clipa în care v-ați primit salariul. Dacă nu vă pricepeți la administrarea banilor, atunci nici toți banii din lume nu v-ar ajuta. Dacă, însă, vă gospodăriți bine venitul și vă instruiți în unul dintre cadranele „P" și „I", atunci veți putea spune că vă aflați pe drumul către o avere uriașă și, cel mai important, către libertate.

Tatăl cel bogat obișnuia să ne spună, mie și fiului său: „Singura diferență între un om bogat și unul sărac constă în lucrurile pe care cei doi le fac în timpul liber."

Sunt întru totul de acord cu această afirmație. Constat că oamenii sunt mai ocupați ca niciodată și că timpul liber devine din ce în ce mai prețios. Cu toate acestea, aș vrea să vă sugerez următorul lucru: dacă tot veți fi ocupat, fiți ocupat în ambele părți ale *Cadranului*. Dacă veți proceda astfel, veți dispune de mai multe șanse pentru a vă face timp liber și pentru a vă elibera din punct de vedere financiar. Când vă aflați la serviciu, munciți intens. Nu citiți *Wall Street Journal* pe banii companiei. Șeful vă va aprecia și respecta mai mult. Ceea ce veți face, după serviciu, cu salariul și cu timpul dumneavoastră liber vă va determina

viitorul. Dacă munciți din greu numai pe partea stângă a *Cadranului*, veți munci o veșnicie. Dacă munciți intens pe partea dreaptă, veți avea șansa să găsiți libertatea.

Calea pe care o recomand

Oamenii care activează pe partea stângă a *Cadranului* îmi pun, mai mereu, această întrebare: „Ce îmi recomandați?" Le sugerez aceeași cale pe care tatăl meu cel bogat m-a îndemnat să merg. Aceeași cale pe care au ales-o oameni de succes precum Ross Perot, Bill Gates și mulți alții. Drumul arată astfel:

Ocazional, primesc această replică: „Dar aș prefera să fiu investitor."

La aceasta, eu răspund: „Atunci, mutați-vă în cadranul « I ». Dacă dispuneți de mulți bani și suficient timp liber, mergeți direct în cadranul « I ». Dacă timpul liber și banii pe care îi aveți nu sunt, însă, din belșug, atunci drumul pe care îl recomand este mai sigur."

În cea mai mare parte a cazurilor, oamenii nu dispun de bani și timp în cantități foarte mari, așa că următoarea întrebare pe care mi-o adresează este: „De ce? De ce recomandați mai întâi cadranul « P »?"

Explicațiile durează de obicei o oră, ceea ce nu se va întâmpla și aici. Îmi voi rezuma argumentele în câteva rânduri.

1. **Experiență și educație.** Dacă obțineți succesul mai întâi din ipostaza de „P", veți avea șanse mai mari de a deveni un „I" puternic.

„I" investește în „P".

Dacă vă veți dezvolta, mai întâi, un simț solid al afacerilor, veți putea deveni un investitor priceput. Veți fi capabil să identificați alți „P" iscusiți. Adevărații „I" investesc în „P" de succes, ce dețin sisteme stabile de afaceri. Este riscant să investiți într-un „A" sau „L", care nu cunoaște diferența dintre sistem și produs... sau care nu este înzestrat cu calități excepționale de lider.

2. **Fluxul de numerar.** Dacă dețineți o afacere care funcționează eficient, ar trebui, atunci, să dispuneți de timpul liber și banii necesari pentru a face față fluctuațiilor cadranului „I".

S-a întâmplat de multe ori să întâlnesc oameni aparținând cadranelor „A" și „L", care sunt atât de atașați de banii pe care îi au, încât nu doresc să-și permită nici cea mai mică pierdere financiară. Nu e nevoie decât de o singură oscilație a pieței pentru ca aceste persoane să fie desființate din punct de vedere financiar. Motivul? Operează mereu la limita „liniei roșii".

Adevărul e că investițiile presupun capital și cunoștințe solide. Uneori e nevoie de o groază de capital și timp numai pentru a dobândi aceste cunoștințe. Mulți dintre investitorii de succes au înregistrat eșecuri repetate înainte de a câștiga. Oamenii care au reușit în viață știu că succesul este un profesor slab. Greșelile sunt cele din care se trag cele mai valoroase învățăminte, iar în cadranul „I" greșelile costă bani. Dacă duceți lipsă atât de capital, cât și de cunoștințe, a încerca să deveniți investitor este sinucidere curată.

Cultivându-vă, mai întâi, aptitudinile necesare unui „P" priceput, veți produce și fluxul de numerar necesar mutării în cadranul „I". Afacerea pe care o dezvoltați din ipostaza de „P" va

furniza banii de care veți avea nevoie în timp ce învățați să deveniți un bun investitor. Odată ce ați obținut cunoștințele indispensabile unui investitor de succes, veți înțelege de ce pot spune: „Nu întotdeauna ai nevoie de bani ca să faci bani."

Vești bune

Vestea bună este că, acum, e mult mai ușor decât înainte să obțineți succesul în cadranul „P". Așa cum progresul tehnologic a facilitat multe dintre lucrurile pe care le facem, tot așa el a făcut ca drumul spre succes în cadranul „P" să fie mai accesibil. Deși nu este la fel de ușor precum obținerea unei slujbe cu salariu minim pe economie, sistemele de astăzi stau la dispoziția tot mai multor oameni care doresc să obțină succesul financiar în cadranul „P".

CAPITOLUL 4

Cele trei tipuri de sisteme de afaceri

Este important de ținut minte că, în transferul către cadranul „P", scopul dumneavoastră este acela de a gestiona un sistem și de a avea angajați care să-l pună în mișcare. Puteți ori să creați dumneavoastră acest sistem, ori să cumpărați unul deja existent. Gândiți-vă la sistem ca la un pod care vă va permite să treceți în siguranță dinspre partea stângă a *Cadranului Banilor* spre partea dreaptă... puntea dumneavoastră către libertatea financiară.

Există trei tipuri principale de sisteme de afaceri, des folosite în ziua de astăzi. Ele sunt:

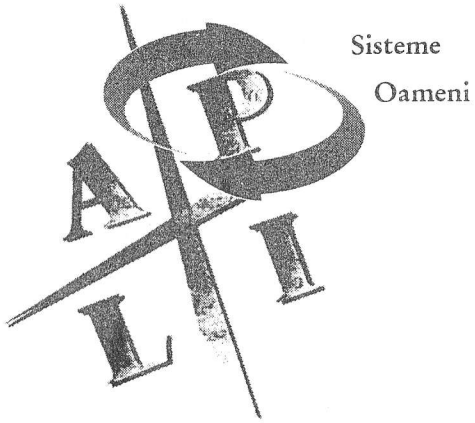
1. Corporațiile tradiționale de tip C — în care vă dezvoltați propriul sistem.
2. Francizele — în care cumpărați un sistem deja existent.
3. Marketingul de rețea — în care cumpărați și deveniți parte a unui sistem deja existent.

Fiecare dintre aceste tipuri are slăbiciunile și punctele sale forte, dar, până la urmă, toate fac același lucru. Dacă este administrat corect, un astfel de sistem va furniza un flux constant de venituri, fără prea mult efort fizic din partea proprietarului...

odată ce este lansat și pus în funcțiune. Singura sarcină dificilă e tocmai aceasta — de a-l face să meargă.

În 1985, când oamenii ne întrebau „De ce nu aveți casă?", eu și Kim le răspundeam cu mult calm: „Construim un sistem de afaceri."

Sistemul nostru era unul hibrid, care îmbina o corporație tradițională de tip C cu o franciză. Așa cum am mai spus, cadranul „P" necesită cunoștințe atât asupra sistemelor, cât și asupra oamenilor.



Decizia de a ne crea propriul sistem a presupus eforturi intense și muncă susținută. Eu mai urmasem această cale și înainte, dar compania pe care o fondasem a dat faliment. Deși fusese de succes de-a lungul mai multor ani, în cel de-al cincilea a sucombat brusc. Succesul venise în întâmpinarea noastră, dar noi nu eram pregătiți cu un sistem adecvat. Sistemul a început să dea rateuri, chiar dacă angajații noștri erau oameni devotați și muncitori. Ne simțeam ca și cum ne-am fi aflat pe un iaht de lux, care avea însă o spărtură, pe care noi nu eram în stare s-o depistăm. Ne-am străduit cu toții să descoperim acea fisură, dar n-am reușit să scoatem apa suficient de repede, pentru a o găsi și repara. Și chiar dacă am fi găsit-o, nu eram siguri că vom ști cu ce s-o astupăm.

„Există riscul pierderii a două-trei companii"

Când eram în liceu, tatăl cel bogat ne-a spus, mie și fiului său, că a pierdut o companie pe care a deținut-o în jurul vârstei de 20 de ani. „A fost cea mai urâtă, dar și cea mai pozitivă experiență din viața mea. Oricât am detestat-o, am învățat multe încercând să repar greșeala făcută și să o transform apoi într-un succes uriaș", ne-a povestit el.

Știind că eu cochetam cu ideea de a-mi lansa propria firmă, tatăl cel bogat mi-a spus așa: „S-ar putea să pierzi două sau trei companii, înainte de a clădi una de succes, care să reziste."

Pe atunci, îl instruia pe Mike, fiul său, în ideea că la un moment dat acesta va prelua conducerea imperiului pe care îl crease. Întrucât tatăl meu era un angajat la stat, eu nu urma să moștenesc niciun imperiu. Trebuia să mi-l clădesc singur.

Succesul este un profesor slab

„Succesul este un profesor slab", obișnuia să-mi spună tatăl cel bogat. „Învățăm mai multe despre noi atunci când eșuăm... așa că nu te teme de nereușită. Eșecul este parte a procesului de atingere a succesului. Nu poți avea succes dacă nu cunoști eșecul. Oamenii care nu găsesc drumul spre succes sunt cei care nu au eșuat niciodată."

Nu știu dacă a fost una dintre acele profeții care se adeverește orice ai face, dar, în 1984, compania care a dat faliment a fost cea de-a treia. Făcusem milioane de dolari și pierdusem tot atâtea, iar pe Kim am cunoscut-o tocmai în perioada în care mă pregăteam să o iau de la capăt. Știu sigur că nu s-a căsătorit cu mine pentru bani, pentru că la acea vreme eram în sapă de lemn. Când i-am dezvăluit ce aveam de gând să fac — să lansez afacerea nr. 4 — nu s-a speriat și nu a dat înapoi.

„Te voi ajuta", a fost răspunsul ei; și s-a ținut de cuvânt. Împreună cu un partener, am construit un sistem de afaceri cu 11 filiale în întreaga lume, care a generat venituri indiferent dacă noi munceam sau nu. Edificarea acestui sistem cu 11 sedii, pornind de la zero, ne-a luat cinci ani de sudoare, lacrimi și

sânge... dar a funcționat. Cei doi tați s-au bucurat pentru mine și m-au felicitat din tot sufletul (ambii pierduseră bani în experimentele mele anterioare de înființare a unor companii).

Partea cea mai grea

Mike, fiul tatălui cel bogat, îmi spunea adesea: „Nu voi ști niciodată dacă aș putea face ceea ce ai făcut tu sau tata. Sistemul pe care îl dețin mi-a fost lăsat moștenire, iar tot ceea ce a trebuit să fac a fost să învăț să-l gestionez."

Eu unul sunt convins, însă, că ar fi putut să-și dezvolte propriul sistem de afaceri, întrucât învățase tot ce trebuie de la tatăl său. Chiar și așa, înțeleg ce a vrut să spună. Lucrul cel mai greu în construirea unei companii, pornind de la nimic, este faptul că ai la dispoziție două mari variabile: sistemul și oamenii care lucrează în sistem. Dacă ambele variabile prezintă fisuri, riscul de eșec este enorm. Uneori, este foarte greu să-ți dai seama dacă problema vine de la angajați sau de la sistem.

Înainte de francize

Când tatăl meu cel bogat a început să mă instruiască în ideea de a deveni un „P" de succes, exista un singur tip de afacere. Genul de afacere mamut... o corporație importantă care domina un oraș întreg. În orașul nostru din Hawaii, plantația de zahăr era cea care controla, practic, totul... inclusiv celelalte mari companii. Așadar, erau marile afaceri și cele de tip „L" — modelul mama-și-tata —, iar între ele mai nimic.

A activa la nivelurile cele mai înalte în acele companii mamut nu era deloc un țel de urmărit pentru oameni ca mine sau tatăl meu cel bogat. Minoritățile — precum japonezii, chinezii sau hawaiienii — lucrau pe plantații, fără a li se permite vreodată să acceadă în funcții de conducere. Prin urmare, tatăl meu cel bogat a învățat tot ce știa din încercări și greșeli.

Când am intrat la liceu, am început să tot auzim despre ceva ce se numea „franciză", dar niciuna nu apăruse în micul nostru oraș. Nu auzisem despre Mc'Donald's și nici despre Kentucky Fried Chicken sau Taco Bell. Ele nu erau parte a vocabularului nostru, pe vremea când tatăl meu cel bogat mă iniția în lumea afacerilor. Când au apărut primele zvonuri despre aceste francize, se spunea că sunt niște firme „ilegale, frauduloase și periculoase". Așa cum îi stătea în fire, tatăl cel bogat a luat avionul spre California pentru a vedea la fața locului o franciză. Nu credea în zvonuri, până nu vedea totul cu ochii lui. Când s-a întors, tot ce a spus a fost: „Francizele sunt afacerea viitorului", după care a cumpărat drepturile pentru două dintre ele. Averea i-a crescut vertiginos, în contextul în care conceptul de franciză devenea tot mai interesant. Apoi, a vândut drepturile sale altor persoane, pentru ca și acestea să aibă șansa de a-și porni propriile afaceri.

Când l-am întrebat dacă ar trebui să cumpăr și eu una de la el, mi-a răspuns: „Nu. Știi suficiente lucruri pentru a-ți construi propriul sistem de afaceri; nu te opri aici. Francizele sunt pentru cei care nu vor sau nu știu cum să-și ridice propriile sisteme. În plus, nici nu ai cei 250 000 de dolari necesari cumpărării unei francize de la mine."

Multora le vine greu să-și imagineze acum un oraș fără Mc'Donald's, Burger King sau Pizza Hut, la fiecare colț de stradă. Și totuși, a fost o vreme, nu cu mult timp în urmă, când acestea nici măcar nu existau. Sunt destul de bătrân pentru a-mi aminti acele zile.

Cum înveți să devii „P"

Eu am învățat să devin „P", stând pe lângă tatăl meu cel bogat, căruia i-am fost un fel de ucenic. Fiul său și cu mine eram amândoi „A" care învățau să devină „P". La fel au învățat și alți oameni. Procesul se numește „specializare la locul de muncă". Este modul prin care multe imperii de familie sunt predate de la o generație la alta.

Problema este că nu mulți au privilegiul sau norocul de a învăța aspectele cadranului „P" „din spatele cortinei". Majoritatea programelor de training în management se reduc la un singur lucru — compania te instruiește în profesia de manager. Puține te învață ce îți trebuie pentru a fi un adevărat „P".

Deseori, oamenii rămân împotmoliți în cadranul „L" în timpul călătoriei spre cadranul „P". Acest lucru se întâmplă în primul rând pentru că nu își dezvoltă un sistem suficient de solid, sfârșind, în consecință, prin a deveni parte integrantă din sistem. Un „P" de succes știe să clădească un sistem care va putea funcționa și fără implicarea sa.

Există trei modalități prin care puteți scurta drumul spre cadranul „P".

1. **Găsirea unui mentor.** Tatăl meu cel bogat a fost mentorul meu. Mentorul este acea persoană care a făcut deja ceea ce tu vrei să faci... și a obținut succesul. Nu vorbim aici de un consultant. Consultantul este cel care îți spune cum să faci, fără a avea vreo experiență în acest sens. Cei mai mulți dintre consultanți provin din cadranul „L". Lumea este plină de liber-profesioniști care încearcă să vă arate cum să fiți un „P" sau un „I". Tatăl meu cel bogat era un mentor, nu un consultant. Unul dintre cele mai importante sfaturi pe care mi le-a dat a fost acesta:

„Ai mare grijă la lucrurile pe care te îndeamnă unii să le faci. Păstrează-ți mintea deschisă, fii receptiv, dar ia aminte întotdeauna la cadranul din care provin sfaturile."

Tatăl meu cel bogat m-a învățat multe lucruri despre sisteme și calitățile necesare pentru a fi un lider, nu un manager. În cea mai mare parte a cazurilor, managerii văd în subordonații lor niște persoane inferioare, pe când liderii trebuie să coordoneze persoane care, deseori, sunt mai inteligente decât ei.

Dacă doriți să citiți o carte excelentă despre cunoștințele de bază necesare lansării propriului sistem de afaceri, căutați în librării *E-Myth*, scrisă de Michael Gerber. Pentru cei care vor să învețe să-și dezvolte propriul sistem, această carte este neprețuită.

O modalitate tradițională de a învăța despre sisteme este aceea de a obține MBA-ul (Master of Business Administration), la o școală prestigioasă și de a vă angaja într-un post care să vă permită să urcați rapid pe scara ierarhică a unei corporații. MBA-ul este important întrucât învățați fundamentele contabilității și relația dintre cifre și sistemele de afaceri. Cu toate acestea, un MBA nu vă aduce obligatoriu și competența necesară administrării tuturor sub-sistemelor care, până la urmă, alcătuiesc un sistem complet de afaceri.

Pentru a învăța despre toate sistemele indispensabile unei mari companii, trebuie să petreceți 10-15 ani lucrând în cadrul ei, asimilând toate aspectele afacerii. Abia apoi veți fi pregătit să părăsiți acea companie și să vă întemeiați una proprie. A lucra pentru o corporație importantă și de succes e ca și cum ați fi plătit de propriul mentor.

Chiar și atunci când există un mentor care să vă îndrume sau/și o corporație în care să acumulați experiență, prima etapă constă inevitabil în muncă intensă. Pentru a vă crea propriul sistem, aveți nevoie de numeroase încercări și greșeli, de bani cu care să plătiți costurile notariale și de multă hârțogărie. Vă veți confrunta cu toate acestea în același timp în care veți încerca să vă formați echipa de angajați.

2. **Francizele.** O altă modalitate de a învăța despre sisteme e aceea de a cumpăra o franciză. Atunci când achiziționați drepturile pentru o franciză, cumpărați un sistem de operare „încercat și dovedit". Există numeroase francize care funcționează excelent.

Alegând să cumpărați sistemului unei francize, în loc să vă creați propriul sistem, veți avea timp mai mult pentru a vă concentra pe racolarea unei echipe eficiente de angajați. Cumpărarea sistemului înlătură una dintre cele două mari variabile existente atunci când învățați să deveniți un „P". Motivul pentru care multe dintre bănci acceptă să ofere împrumuturi pentru o franciză, dar nu și unei mici afaceri, este acela că ofițerii de credit recunosc importanța sistemelor și faptul că un sistem eficient micșorează în mod considerabil riscurile.

Un cuvânt de avertisment: în cazul în care vă gândiți să cumpărați o franciză, nu acționați din ipostaza unui „L" care dorește să facă „totul în felul său". Dacă achiziționați un sistem de franciză, fiți precum un „A". Respectați întocmai indicațiile

pe care le veți primi. Nimic nu poate fi mai urât decât acele confruntări, la tribunal, între deținătorii francizei și cei care o cumpără. Diferendele apar, de obicei, atunci când persoanele care cumpără sistemul vor să facă totul în felul lor, și nu așa cum recomandă persoana care a creat sistemul. Dacă doriți totuși să faceți lucrurile în felul dumneavoastră, atunci momentul potrivit este abia după ce stăpâniți bine atât sistemele, cât și oamenii.

Tatăl meu cel cu studii superioare a eșuat chiar și după ce a cumpărat o franciză faimoasă și foarte scumpă, de înghețată. Cu toate că sistemul era excelent, afacerea lui a dat faliment. În opinia mea, franciza a eșuat din cauză că partenerii săi proveneau toți din cadranele „A" și „L" și n-au știut ce să facă atunci când lucrurile au început să scârțâie. Apoi, ei nici nu au cerut ajutorul companiei mamă. Într-un final, partenerii au început să se certe între ei, iar afacerea a sucombat. Au pierdut din vedere faptul că un adevărat „P" înseamnă mai mult decât un sistem. Acesta depinde și de oameni pricepuți care să opereze în sistem.

Băncile nu acordă împrumuturi oamenilor fără sisteme

Dacă băncile nu acordă împrumuturi micilor afaceri fără un sistem, de ce ați face-o dumneavoastră? Aproape în fiecare zi, diverși oameni vin la mine pentru a-mi prezenta planuri de afaceri, sperând că le voi împrumuta bani pentru ideea sau proiectul lor.

De cele mai multe ori îi refuz, dintr-un singur motiv: cei care vin să ceară bani nu cunosc diferența între produs și sistem. Niște prieteni (cântăreți într-o trupă) mi-au cerut să investesc în noul lor CD, în timp ce alții m-au rugat să-i ajut financiar să înființeze o organizație non-profit, cu care să schimbe lumea. Oricât de mult mi-ar plăcea mie aceste proiecte, produse sau persoane, le voi refuza întotdeauna, dacă cei care le promovează nu au experiență în crearea și administrarea unui sistem de afaceri.

Doar pentru că știi să cânți nu înseamnă neapărat că și înțelegi sistemul de marketing, sistemul fiscal și contabil, sistemul

de vânzări, cel de racolare și concediere a angajaților, cel juridic și alte multe sisteme fără de care o afacere nu poate fi menținută la suprafață și nici nu poate avea succes.

Pentru ca o afacere să supraviețuiască, iar apoi să răzbată, toate sistemele trebuie să funcționeze la capacitate maximă. Spre exemplu:

Un avion este un sistem de sisteme. Să ne închipuim că decolează și sistemul de alimentare cu combustibil încetează să mai funcționeze. Avionul se prăbușește. Același lucru se întâmplă și în cazul afacerilor. Nu sistemele despre care aveți cunoștințe solide sunt cele care cauzează prăbușirea, ci cele despre care nu știți foarte multe.

Organismul uman este și el un sistem de sisteme. Mulți dintre noi au experimentat moartea cuiva drag, survenită în urma prăbușirii unuia dintre sistemele corpului, cum ar fi sistemul sanguin, care transmite boala tuturor celorlalte sisteme.

De aceea, clădirea unui sistem de afaceri pe baza procesului încercare-greșeală nu este deloc un lucru ușor. Tocmai sistemele despre care uitați sau cărora nu le acordați suficientă atenție sunt cele care cauzează prăbușirea. Acesta este și motivul pentru care rareori investesc într-un „A" sau „L" care îmi prezintă un nou produs sau o nouă idee. Investitorii profesioniști tind să investească în sisteme care s-au dovedit funcționale, cu oameni care știu să le administreze.

Așadar, dacă băncile împrumută bani numai în cazul sistemelor „încercate și dovedite" și numai după ce a analizat bine persoana care urmează să le conducă, atunci și dumneavoastră ar trebui să faceți la fel — asta în caz că doriți cu adevărat să fiți un investitor inteligent.

3. **Marketingul în rețea.** Mai este numit și marketing multilevel sau sistem de distribuție directă. La fel ca și în cazul francizelor, sistemul juridic a încercat, inițial, să scoată în afara legii marketingul în rețea. Chiar știu câteva țări unde a fost considerat ilegal sau restricționat într-un mod destul de brutal. Orice sistem sau principiu nou trebuie, uneori, să treacă printr-o astfel de fază în care i se atribuie califica-

tive precum „ciudat sau suspicios". La început, și eu am crezut că marketingul în rețea este o escrocherie. Dar, în timp, am studiat numeroasele sisteme disponibile în acest tip de afacere și am constatat cum mulți amici au găsit succesul prin intermediul său. De aceea, părerea mea față de marketingul în rețea s-a schimbat.

După ce mi-am lăsat în urmă prejudecățile și am început să cercetez cu atenție acest tip de activitate „P", am descoperit că există multe persoane care, cu onestitate și sârguință, construiesc afaceri de succes bazate pe sistemele sale. Când îi întâlnesc pe acești oameni, constat impactul pe care afacerea lor îl are asupra vieților și viitorului financiar al celor din jur. Am început să apreciez cu adevărat valoarea sistemului promovat de marketingul în rețea. În schimbul unei sume rezonabile ce trebuie plătită la înscriere (în jur de 200 de dolari), oamenii pot achiziționa un sistem deja existent și pot demara apoi propria afacere. Mulțumită avansului tehnologic din industria computerelor, aceste organizații sunt complet automatizate, iar durerile de cap date de hârtogărie, procesarea comenzilor, distribuție, contabilitate și feedback sunt aproape în totalitate gestionate de sistemele de software ale marketingului în rețea. Noii distribuitori își pot concentra, astfel, eforturile pe consolidarea afacerii lor. Ei profită de oportunitatea oferită de sistemul automatizat al rețelei și nu mai sunt nevoiți să se confrunte cu inevitabilele bătăi de cap date de orice mică afacere, în faza de început.

Unul dintre vechii mei prieteni, care, în 1997, a obținut mai mult de 1 miliard de dolari în valori imobiliare, a semnat recent un contract de distribuitor în marketing în rețea și a început să-și clădească afacerea. Am fost surprins să-l văd lucrând cu atâta ardoare la construirea noii sale afaceri, știind foarte bine că nu se afla în situația unui om care să mai aibă nevoie de alți bani. Când l-am întrebat de ce se implică atât de mult, mi-a răspuns:

„Mi-am făcut studiile în ideea de a deveni un CPA (Certified Public Accountant), iar acum am un MBA în finanțe. Când oamenii mă întreabă cum am reușit să obțin o avere atât de mare, le spun atât despre tranzacțiile cu proprietăți imobiliare

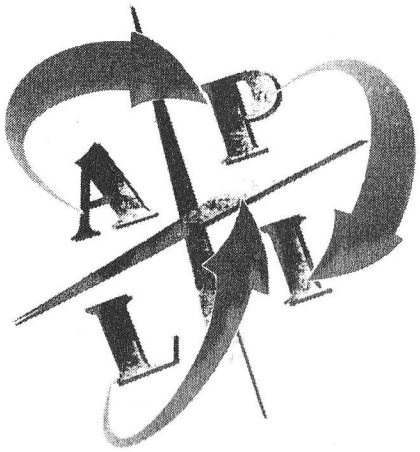
pe care le fac și în care se vehiculează multe milioane de dolari, cât și despre sutele de mii de dolari din veniturile pasive care îmi intră anual în cont de la proprietățile imobiliare pe care le dețin. După răspunsul dat, observ că unii bat în retragere, oarecum jenați. Atât eu, cât și ei ne dăm seama că șansele lor de a face, ca mine, investiții de milioane de dolari în proprietățile imobiliare sunt aproape nule. Nu numai că nu au educația necesară pentru acest lucru, dar nici nu dispun de capitalul necesar pentru a investi. De aceea, am început să caut o cale de a-i ajuta să obțină același venit din pasive pe care eu îl extrag din proprietățile imobiliare... fără a fi nevoiți să-și reia studiile pentru o perioadă de șase ani și să petreacă, apoi, alți 12 ani din viață investind în imobiliare. Cred că marketingul în rețea oferă oamenilor oportunitatea de a acumula venitul pasiv de care au nevoie în intervalul în care învață să devină investitori profesioniști. Acesta este și motivul pentru care le recomand acest tip de afacere. Chiar dacă nu dispun de foarte mulți bani, pot investi « în timp și eforturi » pe o perioadă de cinci ani, generându-și venituri pasive mai mult decât suficiente pentru a începe să investească. Prin dezvoltarea propriilor afaceri, acești oameni vor avea timp suficient să învețe și vor dispune de capitalul necesar pentru a investi alături de mine, în afacerile mele mai mari."

După ce a studiat piața, prietenul meu s-a alăturat unei companii de marketing în rețea, ca distribuitor, și a demarat apoi o afacere cu oameni care doresc ca într-o bună zi să investească alături de el. Acum se descurcă la fel bine în afacerea sa de marketing în rețea ca și în domeniul investițiilor. Mi-a spus așa: „La început, m-am apucat de această treabă doar pentru a-i ajuta pe oameni să obțină banii necesari investițiilor. Iată însă cum, fără să urmăresc neapărat câștigul, această afacere inedită mă face și mai bogat decât înainte."

O dată la două sâmbete, ține cursuri pe teme financiare. La prima întâlnire, îi introduce pe cursanți în lumea sistemelor de afaceri și a angajaților sau îi învață despre cum pot evolua într-un „P" de succes. La cea de-a doua întâlnire, îi inițiază în terminologia specifică și le vorbește despre inteligența financiară. Îi

îndeamnă să fie „I" pragmatici și inteligenți. Numărul celor care participă la cursurile sale crește rapid.

Modelul pe care el îl recomandă e același pe care l-am prezentat și eu:



O franciză personală

Iată de ce, astăzi, le recomand oamenilor să analizeze o posibilă implicare în marketingul în rețea. Cumpărarea drepturilor unei francize renumite costă un milion de dolari sau chiar mai mult. Marketingul în rețea e ca și cum ați cumpăra franciza personală, cu mai puțin de 200 de dolari.

Știu că marketingul în rețea presupune multă muncă. Succesul în oricare dintre cadrane nu poate fi obținut fără muncă intensă. Eu unul nu-mi generez niciun fel de venit din ipostaza de distribuitor într-o companie de marketing în rețea. Am studiat câteva astfel de companii și planurile lor de compensații. În cursul analizării lor, m-am înscris în unele doar pentru că produsele lor erau foarte bune, iar eu le foloseam ca orice consumator.

Totuși, dacă ar fi să vă recomand o organizație bună care să vă ajute să vă mutați în partea dreaptă a *Cadranului*, v-aș spune

că important nu este atât produsul, cât instruirea pe care o oferă acea organizație. Unele organizații de marketing în rețea sunt interesate doar să vă determine să le vindeți sistemul prietenilor dumneavoastră. Altele sunt interesate în primul rând să vă instruiască și să vă ajute să obțineți succesul.

În urma studiilor mele efectuate asupra marketingului în rețea, am constatat că există două lucruri majore pe care le puteți învăța prin programele lor, esențiale pentru un „P" care dorește să experimenteze succesul:

1. Pentru a răzbi, trebuie să învățați să treceți de teama de a fi respins și să încetați a vă mai îngrijora pentru ceea ce vor crede ceilalți despre dumneavoastră. Am întâlnit mulți oameni care au ezitat să facă un anume lucru pur și simplu pentru că se gândeau la ce-ar putea spune prietenii lor despre ei. Știu ce e în mintea lor, pentru că și eu obișnuiam să fiu la fel. Provin dintr-un oraș mic, unde toată lumea cunoaște pe toată lumea și nimic nu poate fi făcut fără a afla ceilalți. Dacă unei persoane nu-i place ce faci, află tot orașul, iar treaba ta devine treaba tuturor.

Una dintre cele mai bune fraze pe care mi le-am spus vreodată a fost: „Nu mă interesează ce credeți voi despre mine. Cel mai important este ce cred eu despre mine."

Tatăl meu cel bogat m-a îndemnat să lucrez, timp de patru ani, în departamentul de vânzări al Xerox Corporation nu pentru că i-ar fi plăcut așa mult copiatoarele, ci pentru că dorea să-mi depășesc timiditatea și teama de a fi respins.

2. Învățați să fiți lider. Coordonarea oamenilor — care au obiceiuri și personalități diferite — este cel mai greu lucru într-o afacere. Oamenii de succes pe care i-am cunoscut și care se descurcă în orice tip de afacere sunt cei cu abilități înnăscute de lider. Capacitatea de a te înțelege cu oamenii și de a-i inspira este neprețuită. Această calitate poate fi, însă, și învățată.

Așa cum am mai spus, transferul din partea stângă în partea dreaptă a *Cadranului* nu depinde neapărat de ceea ce faci, ci de

ceea ce trebuie să devii. Învățați să reacționați pozitiv în fața respingerilor, să nu vă lăsați afectat de ceea ce ar putea crede alții despre dumneavoastră. Învățați, de asemenea, să conduceți oamenii și veți găsi prosperitatea. Prin urmare, ofer girul meu oricărei organizații de marketing în rețea care urmărește, mai întâi, să vă dezvolte ca ființă umană și abia apoi ca agent de vânzări. Eu, unul, aș avea în vedere organizațiile care:

1. Sunt verificate, având atât un palmares de succes, cât și un sistem de distribuție și un plan de compensații care s-au dovedit eficiente pe parcursul mai multor ani.
2. Prezintă oportunități de afaceri în care puteți obține succesul, în care puteți avea încredere și pe care le puteți împărtăși fără probleme celorlalți.
3. Dispun de programe aflate în desfășurare, cu acțiune pe termen lung, care vă pot dezvolta ca ființă umană. Încrederea de sine este vitală în partea dreaptă a *Cadranului.*
4. Au un puternic program-mentor. Vreți să învățați de la lideri, nu de la consultanți. Ne referim aici la cei care sunt deja lideri în partea dreaptă a *Cadranului* și care vor ca dumneavoastră să reușiți.
5. Au oameni pe care îi puteți respecta și în preajma cărora vă face plăcere să vă aflați.

Dacă organizația îndeplinește aceste cinci criterii, atunci și numai atunci luați în seamă produsul ei. Mulți oameni fac greșeala de a se uita la produs și nu la sistemul afacerii sau la organizația din spatele produsului. Unele dintre organizațiile pe care le-am examinat aveau sloganuri de genul: „Produsul se vinde singur. Nimic mai simplu." Dacă dorința dumneavoastră este de a deveni agent de vânzări, un „L", atunci produsul este într-adevăr cel mai important lucru. Dar dacă doriți să evoluați într-un „P" pe termen lung, atunci sistemul, instruirea și oamenii sunt aspecte mult mai importante.

Un amic, care în același timp îmi este și coleg, cunoscător al acestei industrii, mi-a reamintit valoarea timpului, unul dintre cele mai prețioase active ale noastre. O poveste cu adevărat de

succes într-o companie de marketing în rețea este aceea în care angajamentul dumneavoastră, în timp și muncă intensă pe termen scurt, produce venituri pasive semnificative, pe termen lung. Odată ce ați reușit să clădiți o organizație solidă, puteți renunța la muncă, fără ca fluviul veniturilor dumneavoastră să înceteze să mai curgă. Acest lucru se datorează eficienței cu care funcționează organizația construită. Cea mai importantă cheie a succesului într-o companie de marketing în rețea rămâne, totuși, angajamentul dumneavoastră și al organizației pe termen lung, astfel încât să evoluați într-un adevărat lider.

Sistemul este puntea către libertate

Statul pe drumuri nu este o experiență pe care aș mai vrea s-o trăiesc. Cu toate acestea, pentru mine și Kim, experiența a fost una fără de care nu am fi reușit să ajungem unde suntem astăzi. În prezent, libertatea și siguranța se găsesc nu neapărat în ceea ce avem, ci în convingerea și încrederea pe care o avem în puterea noastră de a crea.

De atunci, am construit sau am ajutat la dezvoltarea unei companii de proprietăți imobiliare, a unei companii petroliere, a uneia miniere și a două firme de învățământ. Prin urmare, procesul de învățare a modalităților prin care poate fi creat un sistem de succes ne-a fost benefic. Și totuși, n-aș recomanda nimănui să urmeze acest proces, doar dacă nu cumva acea persoană își dorește neapărat să treacă prin el.

Cu doar câțiva ani în urmă, posibilitatea ca o persoană să obțină succes în cadranul „P" era rezervată numai celor care erau curajoși sau bogați. Se pare că eu și soția mea am fost curajoși, căci bogați în niciun caz nu eram. Motivul pentru care atâția oameni rămân împotmoliți în partea stângă a *Cadranului* este acela că se tem de riscurile pe care le implică dezvoltarea unui sistem propriu, considerându-le mult prea mari pentru ei. Acești oameni consideră că e mai înțelept să-și păstreze o situație sigură, agățându-se de o slujbă stabilă.

Astăzi, mulțumită în primul rând avansului tehnologic, riscul pe care-l presupune dezvoltarea unei afaceri de succes s-a redus

considerabil... iar oportunitățile de a deține propriul sistem de afaceri au devenit disponibile tuturor.

Francizele și marketingul în rețea au înlăturat partea complicată a dezvoltării propriului sistem. Puteți achiziționa drepturile de folosire a unui sistem deja verificat, după care singura sarcină ce vă rămâne este aceea de a vă forma o echipă eficientă de angajați.

Gândiți-vă la aceste sisteme de afaceri ca la niște punți. Punți care vă vor permite să traversați în siguranță drumul dinspre partea stângă a *Cadranului* spre partea dreaptă... punți către libertatea financiară.

În capitolul următor, voi aborda cealaltă jumătate a părții drepte a *Cadranului*, „I"-ul, adică investitorul.

CAPITOLUL 5

Cele șapte niveluri de investitori

Mai demult, tatăl meu cel bogat m-a întrebat: „Care crezi că este diferența dintre o persoană care pariază la cursele de cai și una care cumpără acțiuni la bursă?"

„Nu știu", i-am răspuns.

„Una nu prea mare", m-a lămurit el. „Să nu fii niciodată persoana care cumpără acțiuni. Tu trebuie să fii cel care creează acea acțiune pe care agenții de bursă o vând, iar alții o cumpără."

Pentru o lungă perioadă de timp, nu am înțeles adevărata semnificație a spuselor tatălui meu cel bogat. Asta până când am început eu însumi să-i instruiesc pe alții în domeniul investițiilor. Atunci am înțeles diferențele dintre diversele tipuri de investitori.

Țin să-i mulțumesc mai ales lui John Burley pentru acest capitol. John este considerat a fi unul dintre oamenii cu cele mai luminate minți din lumea investițiilor în proprietățile imobiliare. În pragul vârstei de 30 de ani, a cumpărat peste 130 de case, fără a fi nevoit să apeleze la economiile sale. La vârsta de 32 de ani, era deja liber din punct de vedere financiar și nu a mai trebuit să muncească vreodată. În acest context, s-a decis, ca și mine, să îi învețe și pe alții calea spre succes. Cunoștințele sale nu se rezumă doar la sfera proprietăților imobiliare. Și-a început

cariera ca planificator financiar, motiv pentru care este un adevărat maestru în lumea finanțelor și a impozitelor. În plus, are o abilitate unică de a explica ceea ce știe pe înțelesul tuturor. Are darul de a prezenta un lucru complex și abstract ca și când ar fi ceva extrem de simplu. Prin intermediul cursurilor sale, a ajuns să dezvolte o metodă de împărțire a investitorilor în șase categorii, atât în funcție de complexitatea investițiilor făcute, cât și în funcție de diferențele de personalitate. Am revizuit și extins numărul categoriilor sale, adăugând-o pe cea de-a șaptea.

Utilizarea acestei metode de identificare, în concordanță cu *Cadranul Banilor*, m-a ajutat să le fac cunoștință cursanților mei cu lumea investitorilor. Pe măsură ce veți citi despre cele șapte niveluri, veți recunoaște, probabil, la fiecare treaptă, persoane pe care le știți.

Exercițiu opțional de învățare

La finalul fiecărui nivel, am lăsat un spațiu liber, astfel încât să puteți trece acolo numele persoanei sau al persoanelor care, după părerea dumneavoastră, se încadrează în categoria respectivă. Când veți găsi nivelul în care vă aflați, ar fi bine să vă scrieți numele în spațiul gol.

După cum se menționează și în titlu, este doar un exercițiu opțional, care nu are alt scop decât acela de a vă ajuta să înțelegeți mai bine nivelurile ce urmează a fi prezentate. Menirea sa nu este deloc aceea de a-i desconsidera sau jigni pe prietenii dumneavoastră. Subiectul „bani" este la fel de volatil ca și politica, religia sau sexul. Prin urmare, recomandarea mea este de a vă păstra gândurile doar pentru dumneavoastră. Spațiul gol de la sfârșitul fiecărui nivel are un singur obiectiv: acela de a vă aprofunda cunoștințele... bineînțeles, doar în cazul în care veți dori să-l folosiți.

Apelez deseori la această listă, la începutul cursurilor mele privind investițiile. Prin intermediul ei, procesul de învățare a devenit mult mai eficient, ajutându-i pe mulți dintre cursanți să-și dea seama în ce categorie se încadrează și în care ar dori să ajungă.

De-a lungul anilor, am modificat, cu permisiunea lui John, conținutul listei, în ideea de a-l adapta experienței mele. Vă rog să citiți cu atenție cele șapte niveluri.

Cele șapte niveluri de investitori

Nivelul 0: cei care nu au niciun ban pentru a investi

Aceste persoane nu dispun de banii necesari unor investiții. Ele fie cheltuiesc tot ceea ce produc, fie cheltuiesc mai mult decât produc. Sunt mulți oameni „bogați" care se încadrează în această categorie, întrucât cheltuielile lor depășesc banii pe care îi produc. Din nefericire, acest nivel înglobează aproximativ 50% din populația adultă a SUA.

Cunoașteți vreun investitor din nivelul 0? (opțional)

_____

_____

Nivelul 1: cei care se împrumută

Aceste persoane își rezolvă problemele financiare împrumutând bani. Deseori, se întâmplă să investească tocmai cu banii împrumutați. Planul lor financiar constă în jefuirea lui Popescu pentru a-l plăti pe Ionescu. Acești oameni activează în lumea banilor precum struții, înfundați cu capul în nisip, sperând și rugându-se ca totul să iasă bine. Chiar dacă dispun de câteva active, nivelul datoriilor care îi presează este, în realitate, mult prea ridicat. În general, acești oameni sunt un dezastru la capitolul bani, cheltuindu-i cu o iresponsabilitate crasă.

Orice bun de valoare pe care îl dețin are atașată o datorie. Se folosesc în mod impulsiv de cărțile de credit, după care își prelungesc datoriile într-un împrumut pe termen lung în care își

pun gaj casa, în ideea de a-și plăti restanțele pentru cărțile de credit. Apoi, se apucă iarăși de alte cheltuieli. Dacă valoarea casei crește, mai fac un împrumut sau își cumpără o casă mai spațioasă și mai scumpă. Convingerea lor este aceea că valoarea proprietăților imobiliare va crește mereu.

Cuvintele „avans mic, rate lunare accesibile" le atrag întotdeauna atenția. Cu aceste cuvinte în minte, își cumpără adeseori „jucării" a căror valoarea se depreciază în timp: bărci, piscine, vacanțe și mașini. Trec toate aceste jucării, care peste câțiva ani nu vor mai avea aceeași valoare, în coloana de active, după care mai fac un drum până la bancă, pentru un alt împrumut. Mare le este mirarea când sunt refuzați.

Cumpărăturile sunt sportul lor preferat. Își cumpără lucruri de care nu au nevoie, spunându-și în sinea lor: „Da, da, nu mai sta pe gânduri. Meriți să ai așa ceva" sau „Ai muncit pe brânci, acum te poți răsplăti." Sau: „Dacă nu cumpăr acum, s-ar putea să nu-l mai găsesc niciodată la un preț atât de bun." Ori: „E la reducere." Sau: „Vreau ca micuții mei să aibă ceea ce eu n-am avut în copilărie."

Ei cred că extinderea împrumuturilor pe o lungă perioadă de timp e o mișcare inteligentă, iluzionându-se că vor munci mai mult și vor strânge bani pentru a plăti datoriile la bancă dintr-un singur foc. Cheltuiesc tot ce produc și încă ceva pe deasupra. Sunt cunoscuți sub numele de consumatori. Proprietarii de magazine și dealerii de mașini îi iubesc la nebunie pe acești oameni. Dacă au bani, îi cheltuiesc într-o clipă. Dacă nu au, se împrumută.

Când sunt întrebați de ce au nevoie de bani, răspund că nu câștigă suficient. Impresia lor e aceea că o sumă mai mare de bani le-ar rezolva problema. Indiferent cât de mulți bani ar produce, tot s-ar afunda în datorii din ce în ce mai mari. Puțini sunt cei care realizează că banii pe care îi câștigă astăzi li s-au părut în trecut o adevărată avere, un vis. Dar, deși ajung să obțină venitul la care au visat, tot nu consideră că au suficienți bani.

Nu reușesc să-și dea seama că problema nu se află în venit (sau în lipsa lui), ci în obiceiurile lor legate de bani. Unii chiar ajung să creadă, în adâncul sufletului, că situația lor este una lipsită de speranță, motiv pentru care se complac în ea. Își afundă și mai adânc capul în nisip și continuă să facă aceleași lucruri. Deprinderile lor privind împrumuturile, cumpărăturile și irosirea banilor ajung să scape de sub control. Așa cum unele persoane mănâncă în neștire atunci când sunt deprimate, ei cheltuiesc tot ce au atunci când se simt demoralizați. Cheltuiesc, se deprimă și iar cheltuiesc.

Cei care aparțin acestui nivel se ceartă, deseori, cu persoanele dragi din cauza banilor, găsind mereu pretexte pentru a cumpăra un lucru sau altul. Trăiesc într-o negare financiară totală, pretinzând că, într-o bună zi, problemele lor bănești vor dispărea în mod miraculos; ori susțin că vor avea întotdeauna suficienți bani pentru a cumpăra lucrurile râvnite.

Acest tip de investitor poate da impresia că este o persoană bogată. Sunt oameni care pot avea case impunătoare și mașini ultimul răcnet... dar dacă vă veți uita mai bine la ei, veți observa că toate bunurile pe care le dețin sunt cumpărate cu bani împrumutați. Nu contează că unii dintre ei obțin venituri mari; cu toții sunt la doar un pas de ruina financiară.

La cursurile mele a asistat, odată, un fost om de afaceri. Era celebru în categoria celor care „fac bani cu duiumul și cheltuiesc baban". Timp de mai mulți ani, fusese proprietarul unui lanț prosper de magazine de bijuterii. N-a fost nevoie decât de un mic cutremur economic pentru ca afacerea sa să fie măturată de pe fața pământului. Datoriile sale, însă, nu au dispărut, ci au rămas aceleași. În mai puțin de șase luni, aceste datorii l-au adus la sapă de lemn. Se gândise să asiste la cursurile mele, în speranța că va găsi noi răspunsuri, dar respingea ideea conform căreia el și soția lui erau investitori de nivel 1.

Venea din cadranul „P" și spera să se îmbogățească în cadranul „I". Era ferm convins că, din moment ce fusese un om de afaceri plin de succes, nu avea cum să nu găsească drumul spre libertatea financiară. Un caz clasic de om de afaceri care crede că poate deveni peste noapte un investitor prosper. Regulile din lumea afacerilor nu sunt întotdeauna aceleași cu cele din lumea investițiilor.

Dacă acești investitori nu sunt dispuși să se schimbe, viitorul lor financiar arată sumbru... doar dacă nu cumva se căsătoresc cu vreo persoană bogată, pregătită să le tolereze deprinderile.

Cunoașteți vreun investitor din nivelul 1 ? (opțional)

_____

_____

Nivelul 2: cei care economisesc

Acești oameni pun deoparte, periodic, o „mică" sumă de bani. Modalitatea aleasă pentru economisirea acestor bani este de obicei una cu risc redus și cu dobândă scăzută, cum ar fi de pildă un cont de tip money-market[1] sau un certificat de depozit.

Dacă dispun de un Cont Individual de Pensii (CIP), îl au fie într-o bancă, fie într-un cont de fonduri mutuale.

Cel mai adesea, acești oameni economisesc pentru a consuma, nu pentru a investi (de exemplu, strâng bani pentru un nou televizor, o nouă mașină sau vacanță etc.). Sunt adepții plăților cu banii jos. Le este teamă de credite și de datorii. În schimb, adoră „siguranța" banilor depuși în bancă.

Chiar și atunci când li se demonstrează că în mediul economic actual economiile oferă un profit de tip negativ (din cauza inflației și a impozitelor), tot nu sunt dispuși să riște. Puțini știu că dolarul american a pierdut, din 1950 încoace, 90% din valoarea sa și continuă să piardă anual, la o rată mai mare decât dobânda pe care le-o plătește banca. Cei mai mulți dintre ei își

1. În SUA, fondurile money-market sunt fonduri de investiții în instrumente financiare de credit pe termen scurt, foarte lichide, cum ar fi de pildă bonurile de trezorerie și efectele de comerț. Ratele dobânzii variază zilnic, însă valoarea activului net per unitate rămâne constantă, de obicei de 1 dolar. De aceea, aceste fonduri sunt cele mai sigure dintre toate tipurile, fiind disponibile atât în variantă impozabilă, cât și în cea neimpozabilă. Dividendele sunt calculate zilnic și plătite sau reinvestite în fiecare lună – n. tr.

fac asigurări pe viață, pentru că le place foarte mult sentimentul de siguranță.

Încercând să chivernisească niște bănuți, persoanele din acest grup își irosesc cel mai prețios bun pe care îl au — timpul. Petrec ore întregi decupând cupoane din ziare, iar apoi la cozi, în supermarketuri, unde îi fac pe cei din spate să aștepte, în vreme ce scotocesc prin buzunare după acele „uriașe" economisiri.

În loc să încerce să economisească sume infime, ar putea să folosească timpul pe care îl au la dispoziție învățând să investească. Dacă, în 1954, ar fi depus 10 000 de dolari în fondul lui John Templeton și, apoi, ar fi uitat de acești bani, în 1994 ar fi avut de scos 2,4 milioane de dolari. Sau dacă, în 1969, ar fi pus aceeași sumă în fondul Quantum al lui George Soros, în 1994 s-ar fi trezit cu un profit de 22,1 milioane de dolari. Din păcate, nevoia lor absolută de a se simți în siguranță, care pleacă din teamă, îi determină să economisească bani prin investiții cu dobândă mică, precum certificatele de depozit.

Deseori, acești oameni pot fi auziți spunând: „Un bănuț economisit este un bănuț câștigat" sau „Pun bani deoparte pentru copii." Realitatea este însă alta — un sentiment profund de nesiguranță le guvernează deciziile și viața. Se amăgesc nu numai pe ei înșiși, dar și pe cei pentru care spun că economisesc banii. Sunt exact opusul investitorului de nivel 1.

Economisirea banilor a fost o idee bună în Epoca Agrară, dar, odată intrați în Era Industrială, n-a mai reprezentat o alegere atât de înțeleaptă. Strângerea banilor a devenit o decizie mai neproductivă decât oricând, în contextul în care rezerva de aur a SUA s-a epuizat și ne-am trezit în era inflației, cu un guvern care a început să tipărească bani pe bandă. Cei care economisesc bani în perioade de inflație pierd enorm. Desigur, dacă am intra într-o perioadă de deflație, ar putea ieși învingători... doar dacă banii tipăriți mai au vreo valoare.

Este bine să dispuneți de niște bani puși deoparte. Este de dorit să aveți strânsă o sumă suficientă pentru acoperirea cheltuielilor de bază pe o perioadă de șase până la douăsprezece luni. Dar mai departe, există modalități mult mai eficiente și mai sigure de investiție decât depunerile în bancă. Păstrarea banilor în

bancă, unde obțineți o dobândă de 5%, în timp ce alții câștigă 15% sau chiar mai mult, nu reprezintă cea mai înțeleaptă strategie de investiții.

Dacă, însă, nu sunteți dispus să aprofundați domeniul investițiilor și continuați să trăiți cu teama permanentă de riscul financiar, atunci economisirea este o alegere mai bună decât investiția. Nu trebuie să depuneți eforturi intelectuale prea mari atunci când nu faceți altceva decât să păstrați niște bani în bancă. În plus, bancherii vă vor iubi la nebunie. De ce nu ar face-o? Banca dă cu împrumut 10 sau 20 de dolari pentru fiecare dolar din depozitul pe care l-ați făcut și solicită o rată a dobânzii de 19%. Apoi, se întoarce la dumneavoastră și vă plătește o dobândă de 5% sau chiar mai puțin. Poate ar trebui să ne facem cu toții bancheri!

Cunoașteți vreun investitor din nivelul 2? (opțional)

_____

_____

Nivelul 3: investitorii „inteligenți"

Există trei tipuri diferite de investitori în această categorie. Investitorii din acest nivel sunt conștienți de necesitatea investiției. S-ar putea chiar să și participe la programul de pensii al companiei, indiferent dacă acesta este 401(k), SEP sau Superannuation. Uneori, chiar au investiții externe făcute în fonduri mutuale, acțiuni, obligațiuni sau firme cu răspundere limitată.

De obicei, sunt oameni inteligenți, cu o educație solidă și reprezintă cam două treimi din categoria socială pe care o numim „clasa de mijloc". Cu toate acestea, atunci când vine vorba de investiții, educația lor e de cele mai multe ori precară, lipsindu-le ceea ce industria investițiilor denumește „sofisticare". Rareori citesc raportul anual al unei companii sau vreun prospect al acesteia. Dar, chiar dacă ar vrea să o facă, oare ar

putea? N-au fost instruiți să citească rapoarte fiscale. Au lacune mari în domeniul finanțelor. Poate că au diplome de facultate, poate că sunt doctori sau chiar contabili, dar puțini dintre ei au fost învățați sau inițiați în lumea de câștiguri/pierderi a investițiilor.

Iată cele trei subcategorii principale ale acestui nivel. Cei care se încadrează în ele sunt, de obicei, oameni cu studii superioare, care dispun de venituri substanțiale și care chiar investesc. Și totuși, există anumite diferențe între ei.

Nivelul 3-A. Reprezentanții acestui nivel sunt cei a căror deviză este „Nu vreau să fiu bătut la cap". S-au autoconvins că nu înțeleg mersul banilor și că nici nu o vor face vreodată. Îi auzim făcând afirmații de genul:

„Nu mă pricep deloc la cifre."
„Nu voi înțelege niciodată cum stă treaba cu investițiile."
„Sunt prea ocupat."
„E prea multă hârțogărie."
„E prea complicat."
„Investițiile sunt prea riscante."
„Prefer să las deciziile financiare pe seama profesioniștilor."
„Nu-mi place să mă agit prea mult."
„Soțul/soția se ocupă de investiții în familia noastră."

Acești oameni nu se preocupă de investițiile făcute și nici de starea propriului fond de pensie. De obicei, predau banii pe care îi dețin unui planificator financiar, iar acesta le recomandă „diversificarea". Nu se gândesc niciodată la viitorul lor financiar, muncesc din greu zi de zi și își spun în gând: „Cel puțin am un program de pensionare."

Abia după ce vor ieși la pensie se vor interesa de investițiile făcute și vor verifica dacă au dat sau nu roade.

Cunoașteți vreun investitor din nivelul 3-A? (opțional)

_____

_____

Nivelul 3-B. Cea de-a doua categorie este cea a „cinicilor". Acești oameni cunosc toate cauzele pentru care o investiție nu va fi profitabilă. E periculos să-i aveți în preajmă. Argumentele lor par a fi foarte solide, vorbesc cu autoritate, au succes în domeniul în care activează, dar, în realitate, sunt doar niște lași ascunși sub o mască intelectuală. Vă pot arăta cu lux de amănunte cum și de ce veți fi lăsat cu buza umflată în orice investiție posibilă pe această lume. Dacă le cereți părerea despre o acțiune la bursă sau despre o investiție, răspunsul dat vă va face să vă simțiți groaznic, cel mai adesea înspăimântat și plin de suspiciuni. Cuvintele pe care vi le vor repeta în mod obsesiv vor fi: „Ei bine, m-au păcălit o dată. N-am de gând să mi se întâmple din nou."

Apoi, pentru a exemplifica, aduc în discuție diverse nume și spun ceva de genul: „Agentul meu de bursă de la Merrill Lynch sau de la Dean Witter..." Aceste nume îi ajută să-și ascundă profundul sentiment de nesiguranță.

Și totuși, ciudat este că tot ei sunt cei care urmăresc cu sfințenie evenimentele din lumea financiară. La serviciu, îi vezi întotdeauna citind paginile financiare ale ziarelor sau *Wall Street Journal*. Citesc aceste ziare iar apoi, în pauza de cafea, povestesc tuturor ce au aflat. Vocabularul le este ticsit cu cele mai noi expresii din jargonul investițiilor și cu termeni care mai de care mai tehnici. Pălăvrăgesc despre marile afaceri, dar nu se implică niciodată în ele. Sunt mereu în căutarea acțiunilor la bursă care ocupă prima pagină a ziarelor, iar dacă articolul respectiv le recomandă, nu stau pe gânduri și cumpără. Problema lor este că se trezesc prea târziu, căci, dacă află noutățile de la bursă din ziare... află printre ultimii. Investitorii profesioniști și inteligenți au cumpărat deja cu mult înainte ca ziarul să recomande acest lucru. Dar cinicul nu știe asta.

Când se abat asupra lor veștile proaste, încep să critice și să spună: „Știam eu!" Se consideră jucători activi, dar, de fapt, sunt simpli spectatori, care privesc jocul de pe margine. Își manifestă adesea dorința de a participa la joc, dar în adâncul sufletului se tem teribil de eșec. Siguranța e mult mai importantă decât plăcerea de a juca.

Psihiatrii spun că cinismul este o combinație dintre teamă și ignoranță care dă naștere unei atitudini arogante. Acești oameni participă adesea prea târziu la schimbările majore ale pieței, așteptând un semn de la ceilalți sau o dovadă socială care să le ateste că intenția de a investi este una corectă. Întrucât așteaptă dovada socială, cumpără târziu, la prețuri mari, și vând la fel de târziu, când se prăbușesc acțiunile, la prețuri mici. Apoi, se plâng că au fost „păcăliți". Lucrurile de care se tem că se vor întâmpla... se întâmplă... iar și iar.

Cinicii sunt ceea ce investitorii profesioniști numesc, adesea, „porci". Guiță mult, iar apoi se aruncă singuri direct în brațele măcelarului. Cumpără când valoarea acțiunilor e mare și vând atunci când aceasta scade. De ce? Pentru că sunt atât de „inteligenți", încât au devenit precauți peste măsură. Sunt inteligenți, dar le e frică să-și asume riscuri, nu cumva să facă vreo greșeală, așa că analizează și mai mult problema și devin și mai inteligenți. Cu cât află mai multe, cu atât mai riscantă le pare situația, așa că încep să studieze și mai intens. Precauția lor sceptică îi determină să aștepte până când e prea târziu. Se implică abia atunci când lăcomia le învinge, în sfârșit, teama. Vin la troacă împreună cu alți porci, iar acolo sunt măcelăriți.

Dar partea cea mai proastă în cazul cinicilor e că îi infectează și pe cei din jur cu teama lor profundă, deghizată în inteligență. Când vine vorba de investiții, vă pot spune ce anume nu va merge, dar nu vă pot lămuri ce trebuie să faceți pentru a reuși. Academiile, guvernul, grupurile religioase și mass-media sunt pline de acest tip de oameni. Se bucură atunci când află despre dezastre financiare sau fraude, pentru a putea răspândi vestea în lume. Când vine vorba de investiții, sunt cel mai edificator exemplu al zicalei „După război mulți viteji se-arată". Rareori îi auzi, însă, spunând ceva bun despre succesul financiar. Unui cinic îi este foarte ușor să identifice neajunsurile. Acesta este felul lor de a masca lacunele pe care le au în acest domeniu... sau lipsa curajului.

La origine, cinicii au fost o sectă din Grecia antică, disprețuiți de ceilalți din cauza aroganței lor și a faptului că sfidau meritul personal și succesul. Au fost supranumiți „oameni-câini"

(„cinic" provine din cuvântul grecesc pentru câine). Când vine vorba de bani, lumea e plină de oameni-câini... dintre care mulți sunt inteligenți, eruditi. Nu-i lăsați să vă năruie visele financiare. E adevărat că lumea banilor e plină de escroci, pungași și șarlatani, dar care domeniu nu e?

Este posibil să vă îmbogățiți rapid, cu puțini bani și cu riscuri mici. Este posibil, dar numai dacă sunteți dispus să puneți umărul pentru ca această probabilitate să devină realitate. Unul dintre lucrurile pe care trebuie să le faceți e să vă păstrați mintea deschisă și să vă feriți atât de cinici, cât și de escroci. Din punct de vedere financiar, ambii sunt periculoși.

Cunoașteți vreun investitor din nivelul 3-B? (opțional)

_____

_____

Nivelul 3-C. Cea de-a treia categorie a acestui nivel o constituie „pasionații de jocurile de noroc". Membrii acestui grup sunt și ei porecliți „porci" de către investitorii profesioniști. Totuși, în timp ce cinicul este precaut peste măsură, jucătorii nu sunt îndeajuns de precauți. Ei se gândesc la bursă, sau la orice altă piață de investiție, ca la mesele de joc de la Las Vegas. Totul ține de noroc. Aruncă zarul și roagă-te la Dumnezeu.

Acești oameni nu respectă niciun fel de reguli sau principii. Vor să acționeze precum „mahării", motiv pentru care mimează acest comportament, până când câștigă sau pierd totul. Ultima variantă e cea mai probabilă. Mereu pe urmele „secretului" investițiilor sau a „Sfântului Graal". Mereu în căutarea unor metode noi și miraculoase de investiții. Nu sunt adepții sârguinței pe termen lung, ai studiului sau ai cunoașterii. Ei caută întotdeauna „ponturi" și „scurtături".

Sunt cei care dau buzna la acțiunile legate de bunurile de larg consum, ofertele publice inițiale (IPO), petrol și gaze, vite, acțiuni ieftine și orice altă investiție cunoscută pe această lume. Le place să utilizeze tehnici „sofisticate" de investiție. Se avântă cu capul înainte în „joc", fără a ști cine sunt jucătorii sau cine face regulile.

Acești oameni sunt cei mai proști investitori pe care i-a cunoscut vreodată planeta. Întotdeauna încearcă să dea marea lovitură. De obicei, marea lovitură e un mare fâs. Când sunt întrebați cum se descurcă, răspund mereu ori că sunt „chit", ori că sunt „puțin peste". În realitate, au pierdut bani, mulți bani. De cele mai multe ori, sume uriașe. Acest tip de investitor pierde bani în 90% din cazuri, dar niciodată nu vorbește despre pierderile suferite. Povestesc numai despre „lovitura" pe care au dat-o cu șase ani în urmă. Își închipuie că au avut acel succes pentru că sunt inteligenți, fără să-și dea seama că de fapt au avut un noroc chior. Părerea lor e că nu au nevoie decât de „marea afacere", după care drumul spre glorie le va fi pavat. Societatea îi numește „jucători incurabili". În realitate, atunci când vine vorba de investiții, sunt pur și simplu leneși.

Cunoașteți vreun investitor din nivelul 3-C? (opțional)

_____

_____

Nivelul 4: investitori pe termen lung

Acești investitori sunt pe deplin conștienți de necesitatea de a investi. Sunt implicați activ în luarea deciziilor legate de investițiile pe care le fac. Și-au elaborat un plan pe termen lung, clar și bine conturat, care le va permite să-și atingă obiectivele financiare. Înainte de a se implica la propriu într-o investiție, investesc în propria educație. Profită întotdeauna de oportunitățile de a face investiții periodice și, ori de câte ori este posibil, investesc în așa fel încât să fie avantajați din punctul de vedere al impozitelor. Și, ce este foarte important, solicită sfaturi din partea unor planificatori financiari competenți.

Să nu vă faceți impresia greșită că acest tip de investitor ar fi unul cu greutate. Nici vorbă. Rareori se întâmplă să investească

în proprietăți imobiliare, afaceri, bunuri de larg consum sau în orice alt domeniu de amploare. De cele mai multe ori, aleg o abordare conservatoare, pe termen lung, recomandată de investitori precum Peter Lynch, de la celebrul Fond Fidelity's Magellan, sau Warren Buffett.

Dacă nu sunteți, încă, un investitor pe termen lung, deveniți unul cât mai curând posibil. Ce înseamnă acest lucru? Înseamnă să vă așezați la birou și să schițați un plan. Țineți-vă sub control deprinderile de cumpărător risipitor. Reduceți-vă la maximum datoriile și pasivele. Întindeți-vă cât vă permite plapuma, după care faceți astfel încât, treptat, să aveți una mai mare. Calculați cât trebuie să investiți pe lună și câte luni vă vor trebui, la o rată realistă a profitului, pentru a vă atinge obiectivele. Obiective precum: La ce vârstă intenționați să renunțați să mai munciți? De câți bani veți avea nevoie lunar?

Având un plan pe termen lung care vă reduce cheltuielile de consumator și vă ajută să puneți deoparte o mică sumă de bani, în mod regulat, într-un fond mutual recunoscut, veți avea șanse mari să vă pensionați bogat, cu condiția să începeți devreme și să verificați constant rezultatele investițiilor făcute.

La acest nivel, rezumați-vă la lucrurile simple. Nu încercați să abordați strategii complicate. Uitați de investițiile sofisticate. Axați-vă atenția doar pe acțiuni solide și fonduri mutuale de investiții. Învățați, dacă nu ați făcut-o deja, cum să cumpărați fonduri închise de investiții. Nu căutați să păcăliți piața. Utilizați mijloacele de investiții cu înțelepciune, ca metodă de protecție, nu de acumulare de avere. Un fond mutual precum Vanguard Index 500, care în trecut a surclasat două treimi din toate celelalte fonduri mutuale, merită folosit ca punct de referință. În decursul a 10 ani, acest tip de fond s-ar putea să vă aducă un profit care să devanseze veniturile obținute de 90% dintre managerii de fonduri mutuale așa-ziși „profesioniști". Dar nu uitați, nu există nicăieri investiție care să fie 100% sigură. Fondurile pe indice au și ele deficiențele lor inevitabile.

Nu mai așteptați „marea afacere". Intrați în „joc" cu mici afaceri (ca primul meu condominiu, care mi-a permis să intru în lumea investițiilor cu doar câțiva dolari). Nu vă gândiți, din

start, că veți greși sau eșua, faceți pur și simplu primul pas. Veți avea multe de învățat odată ce ați investit câțiva dolari... doar atât cât trebuie să intrați în ritm. Banii au calitatea de a spori inteligența într-un timp record. Teama și ezitările vă plafonează. Veți avea tot timpul șansa de a vă implica în marele joc, însă nu veți recupera niciodată timpul și cunoștințele pierdute analizând la nesfârșit dacă e bine sau nu ce faceți, sau așteptând să dați marea lovitură. Nu uitați: afacerile minore vă conduc, deseori, spre cele mari... important e să faceți primul pas.

Începeți chiar astăzi, nu mai șovăiți. Renunțați la cărțile de credit, nu vă mai ocupați de toate fleacurile și sunați la un fond mutual respectabil, fără comision (cu toate că nu se poate spune că există fonduri cu adevărat „fără comision"). Chemați-i pe cei dragi lângă dumneavoastră și elaborați un plan. Apelați la serviciile unui planificator financiar sau faceți un drum până la librărie și citiți despre planificarea financiară, în timp ce începeți să puneți bani deoparte (chiar dacă sunt numai 50 de dolari pe lună). Cu cât bateți mai mult pasul pe loc, cu atât risipiți unul dintre cele mai valoroase bunuri pe care le dețineți... timpul, intangibil și neprețuit.

O precizare interesantă: Nivelul 4 este cel din care provin cei mai mulți milionari din America. Cartea *Milionarul de alături* descrie milionarul mediu conducând un Ford Taurus, având în proprietate o companie și ducând un trai cumpătat. Acești oameni studiază sau sunt informați în privința investițiilor, au un plan și investesc pe termen lung. Nu fac nimic sofisticat, riscant sau sexy, atunci când vine vorba de investiții. Sunt adevărați conservatori și, numai mulțumită obiceiurilor financiare echilibrate pe care le au, se îmbogățesc și obțin succesul pe termen lung.

Pentru cei cărora riscul nu le surâde și ar prefera mai degrabă să se axeze pe profesia, slujba sau cariera pe care o au, nu să aloce o mare parte din timp studiind despre investiții, Nivelul 4 este obligatoriu... dacă doresc să ducă o viață prosperă și îmbelșugată. În cazul acestor oameni, este indicat să ceară sfaturile unui planificator financiar. Acesta îi poate ajuta să-și elaboreze o strategie de investiții și să pornească pe drumul cel bun, cu un model de investiție pe termen lung.

Investitorul de acest tip este înzestrat cu răbdare și folosește avantajul timpului. Dacă începeți devreme și investiți cu regularitate, puteți acumula o avere fenomenală. Dacă, însă, intrați târziu în lumea investițiilor, după vârsta de 45 de ani, acest nivel se poate dovedi nefuncțional, mai ales în condițiile actuale.

Cunoașteți vreun investitor din nivelul 4? (opțional)

_____

_____

Nivelul 5: investitori sofisticați

Acești investitori își pot „permite" să dezvolte strategii de investiții mai agresive și mai riscante. De ce? Pentru că au obiceiuri financiare pozitive, cunoștințe solide despre bani și spirit practic în domeniul investițiilor. Nu sunt niște începători în acest joc. În general, își axează atenția pe o anumită afacere și nu diversifică. Au un palmares bogat de câștiguri consistente, dar și de suficiente pierderi, prin intermediul cărora au dobândit înțelepciunea financiară... căci, așa cum am mai spus, numai din greșeli învățăm.

Aceștia sunt investitorii care, în cea mai mare parte a cazurilor, se implică mai mult în investiții „en gros" și mai puțin în cele „en detail". Își adună afacerile la un loc sau sunt destul de „sofisticați" pentru a intra în afacerile demarate de prietenii lor de la Nivelul 6, care necesită capital.

Ce îi face pe unii să fie „sofisticați"? Faptul că au o bază financiară solidă, ce provine din profesie, afaceri ori venitul de pensie sau faptul că au în spate investiții durabile și rentabile. Știu să țină sub control raportul datorii/dividende, ceea ce înseamnă că veniturile le depășesc cheltuielile. Sunt „unși cu toate alifiile" în lumea investițiilor și se interesează mereu de noutățile din domeniu. Sunt prudenți, dar nu cinici, menținându-se mereu receptivi.

Atunci când se implică în investiții speculative, nu riscă niciodată mai mult de 20% din capitalul pe care îl au la dispoziție. De obicei, încep cu puțin, plasând sume mici de bani, astfel încât să se familiarizeze cu investițiile, indiferent dacă e vorba de intrarea pe piața de proprietăți imobiliare sau de cumpărarea unor acțiuni, a unei afaceri, a drepturilor asupra unei ipoteci ș.a.m.d. Posibila pierdere a celor 20 de procente nu va însemna o tragedie pentru ei și nici nu-i va lăsa fără mâncare pe masă. Vor privi pierderea ca pe o lecție, vor învăța din ea și se vor reîntoarce în joc pentru a învăța și mai multe, știind că eșecul este parte a drumului spre succes. Nu le place deloc să piardă, dar nu se tem de acest lucru. Eșecul îi inspiră să meargă mai departe, să învețe, nu să dea frâu liber emoțiilor și să-și cheme avocatul.

Oamenii sofisticați își pot crea propriile afaceri, cu o rată a profitului cuprinsă între 25% și infinit. Sunt categorisiți drept sofisticați întrucât dispun de acei bani în plus, de o echipă bine aleasă de consultanți profesioniști și de un bilanț care le dovedește titulatura.

După cum am menționat mai înainte, investitorii de la acest nivel își concentrează afacerile într-un singur loc. Așa cum unii oameni achiziționează computere deja asamblate, puse la vânzare în magazine, tot așa sunt alții cărora le place să cumpere componente și, cu ele, să-și pună la punct propriul sistem personalizat. Investitorii de nivel 5 își asamblează investițiile prin combinarea componentelor de care dispun.

Acești investitori sunt conștienți de faptul că perioadele economice nefaste sau piețele disfuncționale le oferă cele mai bune oportunități de succes. Ei intră pe piață atunci când ceilalți ies. În același timp, știu întotdeauna când să renunțe. La acest nivel, strategia de ieșire de pe piață este mai importantă decât cea de intrare.

Nu deviază niciodată de la „principiile" și „regulile" pe care și le-au impus în privința investițiilor. Pot fi văzuți implicându-se în tranzacțiile cu proprietăți imobiliare sau profitând de pe urma unor falimente. Emisiunile de noi acțiuni și afacerile se află și ele pe lista lor de priorități. Cu toate că își asumă riscuri mai mari decât investitorii obișnuiți, nu suportă jocurile de

noroc. Acțiunile pe care le întreprind se bazează pe un plan bine pus la punct și pe obiective clare. Se instruiesc în domeniul investițiilor, zi de zi. Citesc ziare, reviste, își fac abonament la serviciile de știri din domeniu și participă la seminarii pe tema investițiilor. Înțeleg lumea finanțelor și știu cum să-și pună banii să lucreze pentru ei. Scopul lor principal e acela de a-și spori activele și nu de a face investiții cu care să câștige niște bani de cheltuială în plus. Își reinvestesc câștigurile pentru a-și consolida baza activelor. Cunosc foarte bine faptul că edificarea unui ansamblu solid de active, care să aducă profituri masive cu o expunere minimă la impozite, este drumul cel bun spre averile de lungă durată.

Deseori, își învață copiii să respecte aceleași principii, lăsându-și averea generațiilor viitoare, sub formă de corporații, trusturi și parteneriate. Personal, dețin foarte puține. Nimic nu poate fi găsit pe numele lor, motiv pentru care statul nu-i poate impozita în niciun fel. Dacă Robin Hood ar fi trăit astăzi, ar fi ridicat din umeri în fața lor, căci nu ar fi știut cum să-și pună în practică principiul: „Ia de la bogați și dă celor săraci". Dar chiar dacă nu dețin nimic, acești investitori controlează totul prin intermediul corporațiilor. Ei conduc entitățile legale care au în proprietate propriile lor active.

Dispun de un consiliu director personal, care îi ajută să-și administreze activele. Ascultă sfaturile primite și învață. Acest consiliu informal e format din bancheri, contabili, avocați și agenți de bursă. Cheltuiesc o mică avere pe sfaturi profesioniste solide, nu numai pentru a-și spori avuția, ci și pentru a o proteja de familie, prieteni, procese și guvern. Chiar și după ce au părăsit lumea celor vii, continuă să-și controleze averea. Acești investitori mai sunt numiți și „stewarzii banilor". Faptul că au murit nu-i împiedică să determine soarta averilor pe care le-au produs.

Cunoașteți vreun investitor din nivelul 5? (opțional)

Nivelul 6: capitaliștii

Puțini sunt cei care reușesc să atingă acest nivel al excelenței în investiții. În SUA, mai puțin de 1% dintre locuitori sunt capitaliști adevărați. Aceste persoane sunt, de obicei, „P" și „I" de excepție, deoarece au o capacitate rară: aceea de a crea o afacere și o oportunitate de investiții, simultan. Scopul unui capitalist este de a produce tot mai mulți bani, prin orchestrarea sinergică a banilor, calităților și timpului altor oameni. Ei reprezintă acel „motor" care a împins America și alte mari țări spre prosperitate, dându-le posibilitatea să devină puteri financiare. Reprezentanții lor de seamă sunt, printre mulți alții, Kennedy, Rockefeller, Ford, J. Paul Getty și Ross Perot. Capitaliștii sunt cei care furnizează banii cu care sunt create locurile de muncă, afacerile și produsele care fac o țară să fie prosperă.

În general, investitorii de nivel 5 fac investiții doar pentru propriul portofoliu, plasând bani din conturile personale. De cealaltă parte, adevărații capitaliști creează investiții pentru ei și ceilalți, folosindu-se de abilitățile și banii altor oameni. Adevărații capitaliști creează investiții și le vând pe piață. Adevărații capitaliști nu au nevoie de bani pentru a face bani, pur și simplu pentru că sunt maeștri atunci când vine vorba de utilizarea banilor și timpului altor oameni. Investitorii de nivel 6 creează investițiile pe care ceilalți le cumpără.

Ei sunt cei care îi îmbogățesc pe ceilalți, creează locuri de muncă și pun lumea în mișcare. În perioadele economice prospere, adevărații capitaliști o duc bine. În perioadele economice nefaste, adevărații capitaliști se îmbogățesc și mai mult. Capitaliștii sunt conștienți de faptul că haosul economic înseamnă noi oportunități. De cele mai multe ori, se implică într-un proiect, produs, companie sau țară, cu ani buni înainte ca acestea să devină populare pentru mase. Când citiți în ziar despre o țară aflată în criză, devastată de război sau dezastre naturale, puteți fi sigur că adevăratul capitalist se pregătește să plece într-acolo sau se află deja în acel loc. Adevăratul capitalist se implică, în timp ce toți ceilalți spun: „Stai deoparte. Acea țară, sau acea afacere, e învolburată. E prea riscant."

Se așteaptă să obțină profituri de la 100% în sus. Asta pentru că știu cum să reducă riscurile și cum să facă bani din nimic. Au această capacitate deoarece sunt conștienți de faptul că banii nu sunt un lucru, ci o idee născută în mințile lor. Chiar dacă au aceleași temeri ca și ceilalți oameni, se folosesc de teamă și o convertesc în entuziasm. Își transformă frica în cunoaștere și avere. Jocul vieții lor este cel al banilor care fac bani. Iubesc acest joc mai mult decât orice alt joc... mai mult decât golful, grădinăritul sau lenevitul. Acesta este jocul care îi întinerește, îi face să simtă că trăiesc. Indiferent dacă pierd sau câștigă bani, îi veți auzi mereu spunând: „Iubesc la nebunie acest joc." De aceea sunt adevărați capitaliști.

Ca și cei de la nivelul 5, investitorii de acest tip sunt excelenți „stewarzi ai banilor". La o examinare atentă a acestor oameni, veți descoperi că sunt generoși cu prietenii, familia, biserica și sistemul de învățământ. Gândiți-vă la doar câțiva dintre oamenii faimoși care au fondat instituțiile reputate de învățământ din țara noastră. Rockefeller a sprijinit crearea Universității din Chicago, în timp ce J. P. Morgan a participat la înființarea Universității Harvard cu mai mult decât doar cu bani. Alții și-au împrumutat numele instituțiilor pe care le-au sprijinit financiar, precum Vanderbilt, Duke sau Stanford. Ei sunt marii căpitani nu numai ai industriei, ci și ai educației.

Astăzi, Sir John Templeton este extrem de darnic atunci când vine vorba de instituțiile religioase și spirituale, în timp ce George Soros donează sute de milioane de dolari cauzelor în care crede. Să nu uităm de Ford Foundation, de Getty Foundation sau de miliardele de dolari oferite de Ted Turner Națiunilor Unite.

Prin urmare, contrar părerilor exprimate de mulți dintre intelectualii cinici și criticii din școlile noastre, din guvern, biserici sau mass-media, adevărații capitaliști au contribuit pe nenumărate căi la dezvoltarea societății, fiind căpitani ai industriei, creând locuri de muncă și producând bani cu toptanul. Pentru a crea o lume mai bună, avem nevoie de mai mulți capitaliști, nu de mai puțini, așa cum încearcă să vă convingă cinicii.

Realitatea e că există mai mulți cinici decât capitaliști. Cinicii, care fac mult zgomot și îi mențin pe oameni într-o stare de spirit plină de teamă, caută siguranța în locul libertății. Sau, așa cum spunea bunul meu prieten Keith Cunningham: „Nu am văzut niciodată o statuie ridicată în numele unui cinic sau vreo universitate fondată de un cinic."

Cunoașteți vreun investitor din nivelul 6? (opțional)

_____

_____

Înainte de a citi mai departe

Aici se încheie partea explicativă a *Cadranului Banilor*. Acest ultim capitol a abordat secțiunea „I" a *Cadranului*. Înainte de a trece mai departe, iată o altă întrebare:

1. Ce fel de investitor sunteți dumneavoastră? _____

Dacă vă doriți cu adevărat să vă îmbogățiți rapid, citiți și apoi recitiți cele șapte niveluri. Eu, ori de câte ori le citesc, mă regăsesc, câte puțin, în fiecare dintre ele. Recunosc nu numai punctele forte, ci și „defectele de caracter" (așa cum spunea Zig Ziglar) care mă țin pe loc. Calea cea bună către marea prosperitate financiară este aceea de consolidare a punctelor forte și de corectare a defectelor de caracter. Iar pentru a face acest lucru, trebuie mai întâi să recunoașteți că ele există, și nu să vă prefaceți că sunteți perfect.

Cu toții vrem să avem o părere bună despre noi înșine. Eu, unul, am visat toată viața să devin un capitalist de nivel 6. Am știut că asta îmi doresc încă din momentul în care tatăl meu cel bogat mi-a explicat similitudinile dintre un jucător la bursă și o persoană care pariază la cursele de cai. Dar după ce am analizat nivelurile prezentate anterior, am reușit să identific deficiențele de caracter care mă înfrânau. Cu toate că astăzi acționez din ipostaza

unui investitor de nivel 6, continui să citesc și recitesc cele șapte niveluri și să încerc în mod constant să mă perfecționez.

Am descoperit defecte proprii de caracter în nivelul 3-C. Ele ieșeau la iveală, cu capetele lor urâte, în momentele de mare tensiune. Jucătorul din mine era și bun, și rău. Totuși, cu ajutorul soției și al prietenilor, dar și al instruirii suplimentare, am început să-mi corectez deficiențele de caracter și să le transform în puncte forte. Eficacitatea mea la nivelul 6 s-a îmbunătățit imediat.

Iată o altă întrebare:

2. Ce fel de investitor vă doriți sau credeți că trebuie să fiți în viitorul apropiat?

Dacă răspunsul la întrebarea nr. 2 e același cu cel oferit la întrebarea nr. 1, atunci vă aflați la nivelul care vi se potrivește cel mai bine. Dacă sunteți fericit acolo unde vă aflați, referitor la calitatea de investitor, atunci puteți pune această carte deoparte, căci nu mai e nevoie să citiți. De exemplu, dacă sunteți un investitor solid de nivel 4 și nu aveți nicio dorință de a evolua spre nivelul 5 sau 6, atunci opriți-vă aici. Una dintre marile bucurii ale vieții e aceea de a fi fericit acolo unde ești. Felicitări!

Avertisment

Toți cei care intenționează să devină investitori de nivel 5 sau 6 trebuie, mai întâi, să-și dezvolte la maximum aptitudinile de investitor, la nivelul 4. Acest nivel nu poate fi sărit, în drumul spre 5 sau 6. Oricine încearcă să ajungă în nivelul 5 sau 6 fără a beneficia de aptitudinile necesare nivelului 4 este, de fapt, un investitor de nivel 3... un jucător de jocuri de noroc.

Dacă doriți și simțiți totuși nevoia de a vă aprofunda cunoștințele financiare și de a vă continua drumul spre libertatea financiară, citiți mai departe. Capitolele următoare se vor axa în special pe caracteristicile celor din cadranele „P" și „I". În aceste capitole, veți învăța cum să vă transferați din partea stângă a *Cadranului* în partea dreaptă, cât mai facil și cu riscuri cât mai mici. Trecerea din partea stângă în partea dreaptă va continua să se concentreze pe activele intangibile care fac posibilă existența activelor tangibile din partea dreaptă a *Cadranului*.

Înainte de a continua, mai am o ultimă întrebare: Ce fel de investitori credeți că a trebuit să fim, eu și Kim, pentru a ne transforma, într-un interval de 10 ani, din niște oameni fără casă în milionari în dolari? Răspunsul poate fi aflat în următorul capitol, unde voi împărtăși o parte din experiența acumulată în călătoria mea spre libertatea financiară.

CAPITOLUL 6

Banii nu pot fi văzuți cu ochii

Spre sfârșitul anului 1974, am achiziționat un mic condominiu, la periferia orășelului Waikiki, ca una dintre primele mele investiții în proprietățile imobiliare. Suma plătită a fost de 56 000 de dolari, pentru două dormitoare drăguțe și o baie, într-o clădire de nivel mediu. Era o locuință perfectă pentru închiriat... iar eu știam că nu voi aștepta mult până voi primi cereri în acest sens.

Am plecat în grabă spre biroul tatălui meu bogat, entuziast și nerăbdător să-i spun despre noua mea afacere. A aruncat o privire asupra documentelor și, după mai puțin de un minut, s-a uitat la mine și m-a întrebat: „Câți bani pierzi pe lună?"

„Aproximativ 100 de dolari", i-am răspuns.

„Nu fi naiv", a fost replica sa. „Nu m-am uitat foarte atent peste cifre, dar îmi pot da seama deja, din aceste documente, că pierzi mai mult de atât. Și apoi, oare de ce a trebuit să investești cu bună știință în ceva care îți aduce pierderi?"

„Păi, mi-a plăcut cum arăta apartamentul și am crezut că va fi o afacere bună. Puțină vopsea și va arăta ca și cum ar fi nou", i-am răspuns.

„Asta nu justifică pierderea cu bună știință a banilor", a zâmbit el ironic.

„Agentul meu imobiliar m-a asigurat că nu voi pierde bani în fiecare lună. Mi-a spus că, în câțiva ani, prețul condominiului se va dubla și, în plus, statul mă va scuti de impozite pentru banii pierduți. Era o afacere atât de bună, încât mi-a fost teamă că mi-o va lua altcineva înainte."

Tatăl cel bogat s-a ridicat în picioare și-a închis ușa biroului. Am știut imediat că urma să fiu mustrat aspru și să mi se dea o lecție importantă. Nu era pentru prima oară când aveam să trec prin astfel de sesiuni educaționale.

„Câți bani zici că pierzi pe lună?", m-a întrebat din nou.

„Cam 100 de dolari", i-am răspuns, timorat.

S-a uitat iarăși pe documente, dând din cap în semn dezaprobator. Lecția stătea să înceapă. În acea zi, am învățat mai multe despre bani și investiții decât în toți cei 27 de ani pe care îi trăisem până atunci. Tatăl meu cel bogat era mulțumit de faptul că luasem inițiativa și investisem într-o proprietate... însă făcusem câteva greșeli grave care ar fi putut provoca un dezastru financiar. Până la urmă, lecția pe care am învățat-o din acea investiție mi-a adus milioane în anii ce au urmat.

Banii se văd cu mintea

„Nu contează ce vezi cu ochii", a spus tatăl cel bogat. „O proprietate imobiliară e doar o proprietate imobiliară. Certificatul de acțiuni al unei companii este doar un certificat de acțiuni. Lucrurile astea pot fi văzute ușor. Dar important e tocmai ce nu poți vedea. E vorba de afacere, de acordul financiar, de piață, management, factorii de risc, fluxul monetar, structura corporației, legislația privind impozitele și o mie de alte lucruri care fac dintr-o investiție una profitabilă sau nu."

Apoi, a început să descoasă afacerea pe care o făcusem, cu întrebări: „De ce ai plăti o rată a dobânzii atât de mare? Ce profit crezi că vei obține de pe urma acestei investiții? Cum se integrează această investiție în strategia ta financiară pe termen lung? Cât estimezi că va rămâne neînchiriat apartamentul? Care este rata de capitalizare? Ai verificat bilanțul de evaluări al asociației? Ai luat în considerare costurile de întreținere a

locuinței? Ce procent ai calculat pentru acoperirea reparațiilor? Știai că municipalitatea tocmai a anunțat că va efectua lucrări de refacere și modificare a drumurilor și că traficul din zonă va fi modificat? Știai că o arteră principală va trece prin fața clădirii în care se află apartamentul? Locuitorii din zonă se mută pentru a nu fi afectați de acest proiect, care va dura un an de zile. Știai toate astea? Înțeleg că există o tendință ascendentă pe piața imobiliarelor, dar știi ce anume determină această tendință? Economia afacerilor sau lăcomia? Cât crezi că se va mai menține acest curent ascendent? Ce se va întâmpla dacă nu vei reuși să închiriezi locuința? În cazul în care va exista o asemenea situație, cât timp estimezi că vei avea bani pentru a-l păstra? Și încă o dată, ce ți-a trecut prin cap când ai crezut că a pierde bani este o afacere bună? Lucrul ăsta chiar mă îngrijorează."

„Părea o afacere bună", i-am răspuns, deziluzionat.

Tatăl cel bogat a zâmbit, s-a ridicat și mi-a strâns mâna. „Mă bucur că ai făcut primul pas", a zis. „Există mulți oameni care se gândesc să-l facă, dar rămân la acest stadiu. Atunci când acționezi, se întâmplă să faci și greșeli; și din greșeli învățăm cel mai mult. Nu uita că lucrurile importante nu pot fi învățate la școală. Ele trebuie învățate acționând, făcând greșeli și, apoi, corectându-le. Așa se dobândește înțelepciunea."

Mă simțeam deja mai bine și eram pregătit să învăț.

„În general, oamenii investesc 95% cu ochii și doar 5% cu mintea", a adăugat tatăl cel bogat.

Apoi, mi-a explicat faptul că oamenii se uită la o proprietate imobiliară sau la numele unei acțiuni și, deseori, se decid în funcție de ceea ce văd, de ceea ce le spune agentul de bursă sau de un pont primit din partea unui coleg de la serviciu. De cele mai multe ori, ei cumpără emoțional, nu rațional.

„Ăsta este și motivul pentru care 9 din 10 investitori nu reușesc să facă bani", a mai spus el. „Nici nu pierd bani, dar nici nu câștigă. E ca și cum ar juca la scor egal, obținând sume mici și pierzând tot cam atât. Acest lucru se întâmplă din cauză că investesc cu ochii și cu sentimentele, nu cu mintea. Mulți investesc pentru că vor să se îmbogățească rapid. Prin urmare, în loc să devină investitori, sfârșesc prin a rămâne la stadiul de visă-

tori, șmecherași, jucători sau escroci. Lumea e plină de ei. Așadar, hai să ne așezăm și să analizăm mai atent afacerea asta păguboasă pe care tocmai ai cumpărat-o, pentru a te învăța cum să o transformi într-una profitabilă. Voi începe prin a-ți instrui mintea să vadă ceea ce ochii nu pot vedea."

De la rău la bine

A doua zi dimineață, m-am întors la agentul de proprietăți imobiliare, am desfăcut contractul și am redeschis negocierile. N-a fost un proces prea plăcut, dar am avut multe de învățat din el.

Trei zile mai târziu, l-am revăzut pe tatăl cel bogat. Prețul locuinței rămăsese același, iar agentul și-a primit comisionul întreg, întrucât îl meritase pe deplin. Muncise din greu pentru el. Dar în vreme ce prețul nu se schimbase, termenii investiției erau total diferiți. Prin renegocierea ratei dobânzii, a termenelor de plată și a perioadei de amortizare, în loc să pierd bani, eram acum asigurat că voi obține un profit net de 80 de dolari pe lună, chiar și după ce am luat în calcul cheltuielile de întreținere și perioada în care apartamentul va rămâne neînchiriat. Dacă piața ar fi mers prost, aveam chiar posibilitatea de a micșora chiria și de a câștiga în continuare ceva bani în plus. Dar dacă piața ar fi mers bine, aș fi crescut imediat chiria.

„Conform estimărilor mele, ai fi pierdut cel puțin 150 de dolar pe lună. Poate chiar mai mult. Dacă ai fi continuat să pierzi lunar această sumă, câte alte astfel de afaceri ți-ai mai fi permis, având în vedere salariul tău și cheltuielile pe care le faci?", m-a întrebat tatăl cel bogat.

„Nici măcar una", i-am răspuns. „În majoritatea lunilor, nu aș fi avut acei 150 de dolari în plus. Dacă aș fi rămas cu afacerea în forma ei inițială, m-aș fi chinuit din punct de vedere financiar în fiecare lună. Chiar și după ce aș fi beneficiat de scutirea de la plata impozitelor, tot ar fi trebuit să-mi iau o a doua slujbă pentru a susține financiar această investiție."

„Iar acum, când ai la dispoziție un profit lunar de 80 de dolari, câte astfel de afaceri crezi că îți permiți?", a întrebat tatăl cel bogat.

Am zâmbit și am răspuns: „Câte îmi cad în mână."

Tatăl cel bogat a dat aprobator din cap. „Atunci, du-te și pune mâna pe cât mai multe."

Câțiva ani mai târziu, prețurile proprietăților imobiliare din Hawaii au explodat, iar eu, în loc de o singură proprietate a cărei valoare crescuse, dețineam acum șapte, cu valoare dublă. Aceasta este puterea inteligenței financiare.

„Nu poți face asta"

O mențiune importantă referitoare la prima mea investiție în proprietățile imobiliare: când i-am prezentat agentului imobiliar noua mea ofertă, singurul lucru pe care mi l-a spus acesta a fost: „Nu poți face asta."

Am avut nevoie de o grămadă de timp pentru a-l convinge să se gândească la cum am putea face ceea ce voiam eu. În orice caz, am avut multe lecții de învățat din această singură investiție, iar una dintre ele a fost aceea în care am realizat că, atunci când cineva îți spune „Nu poți face asta", îndreptând un deget amenințător spre tine... celelalte trei degete sunt îndreptate spre el.

Tatăl cel bogat m-a învățat că „Nu poți face asta" nu înseamnă neapărat că „tu nu poți", ci că „ei nu pot".

Un exemplu clasic a avut loc în urmă cu mai mulți ani, când oamenii le spuneau fraților Wright[1]: „Nu puteți face asta." Slavă Domnului că frații Wright nu i-au luat în seamă.

1,4 trilioane de dolari caută o casă

În fiecare zi, 1,4 trilioane de dolari orbitează, virtual, în jurul planetei, iar suma se află în continuă creștere. Astăzi, se

[1]. Americanii Orville (1867-1912) și Wilbur (1871-1948) Wright, primii oameni din lume care au proiectat și pilotat un aparat de zbor mai greu decât aerul — n. tr.

creează și sunt disponibili mai mulți bani decât oricând. Problema este că acești bani sunt invizibili. În Era Informațională, cea mai mare parte a lor se află sub formă electronică. De aceea, atunci când oamenii îi caută cu ochii, nu reușesc să vadă nimic. Cei mai mulți dintre noi se străduiesc să supraviețuiască de la un salariu la altul, când 1,4 trilioane de dolari zboară în jurul lumii zi de zi, căutându-i pe cei care vor să îi aibă; căutând pe cineva care să știe să aibă grijă de ei, să-i crească și să-i înmulțească. Dacă știți cum să aveți grijă de bani, ei se vor îmbulzi spre dumneavoastră și vi se vor arunca în brațe. Lumea vă va ruga să-i luați.

Dar dacă nu știți să aveți grijă de bani, ei vor sta departe de dumneavoastră. Amintiți-vă definiția pe care tatăl cel bogat a dat-o inteligenței financiare: „Nu contează neapărat câți bani faci, ci câți poți păstra, cât de bine muncesc aceștia pentru tine și câte generații vor putea beneficia de ei."

Orbul care îl ghidează pe orb

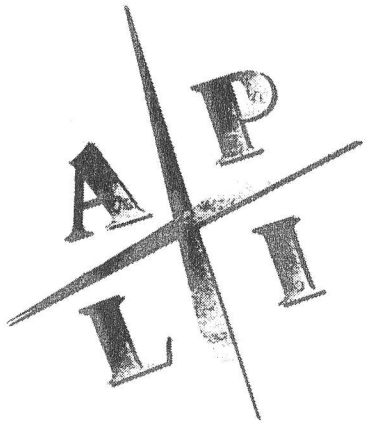
„O persoană medie este 95% ochi și doar 5% minte, atunci când investește", spunea tatăl cel bogat. „Dacă îți dorești să fii un profesionist în unul dintre cadranele « P » sau « I », din partea dreaptă a *Cadranului*, trebuie să-ți înveți ochii să vadă doar 5% și mintea să se ocupe de restul de 95%." Apoi, continua, explicându-mi că oamenii care își instruiesc mintea să vadă banii au o putere nemărginită asupra celor care procedează invers.

Mă avertiza întotdeauna să am mare grijă la sfaturile financiare pe care le primesc de la ceilalți. „Motivul pentru care oamenii au probleme financiare este acela că urmează sfaturile unor persoane care, la rândul lor, sunt oarbe, din punct de vedere mental, în fața banilor. E povestea clasică a orbului care ghidează alt orb. Dacă vrei ca banii să vină spre tine, trebuie să știi cum să ai grijă de ei. Dacă banii nu se află mai întâi în mintea ta, ei nu-ți vor ajunge niciodată în mâini. Dacă nu știi să-i atragi, atunci ei vor sta departe de tine, la fel ca și oamenii cu bani."

Învățați-vă creierul să vadă banii

Așadar, care e primul pas pe care trebuie să-l faci atunci când dorești să-ți obișnuiești creierul să vadă banii? Răspunsul este destul de simplu: studierea finanțelor. Acest proces începe cu înțelegerea cuvintelor și a sistemelor numerice cu care operează capitalismul. Dacă nu pricepeți aceste cuvinte și cifre, e ca și cum ați auzi o limbă străină pe care nu o înțelegeți... căci, în multe cazuri, fiecare cadran reprezintă o altă limbă.

Dacă vă uitați la *Cadranul Banilor,*



veți observa că fiecare cadran pare a fi o țară diferită. Niciuna nu folosește aceleași cuvinte, motiv pentru care, dacă nu înțelegeți cuvintele, nu veți înțelege nici numerele.

De exemplu, dacă un doctor vă spune „Aveți o presiune arterială sistolică de 120 și una diastolică de 80", ce înțelegeți prin asta? E bine? E rău? Este tot ce trebuie să știți despre starea sănătății dumneavoastră? Evident, răspunsul este „nu". Și totuși, e un început.

E ca și cum ați întreba: „Acțiunile mele au un indice p/e de 12, iar rata de capitalizare a casei mele este tot de 12. Asta e tot ce trebuie să știu despre averea mea?". Din nou, răspunsul este „nu", dar e un început. Cel puțin începem să rostim aceleași

cuvinte și să folosim aceleași cifre. Aici începe specializarea în lumea finanțelor, care reprezintă baza inteligenței financiare. Ea începe prin cunoașterea cuvintelor și a cifrelor.

Medicul vorbește din cadranul „L", în timp ce celălalt utilizează cuvintele și cifrele cadranului „I". E ca și cum cei doi ar vorbi limbi diferite.

Îi contrazic imediat pe cei care îmi spun că „e nevoie de bani pentru a face bani".

După părerea mea, abilitatea de a face bani din bani începe prin înțelegerea cuvintelor și a cifrelor. Sau, așa cum spunea tatăl meu cel bogat: „Dacă banii nu sunt mai întâi în mintea ta, ei nu-ți vor ajunge niciodată în mâini."

Cunoașteți adevăratul risc

Al doilea pas în procesul de învățare a minții să vadă banii este cel care presupune recunoașterea adevăratului risc. Când oamenii îmi zic că investițiile sunt riscante, le spun următorul lucru: „Investițiile nu sunt riscante. A fi neștiutor e riscant."

A investi e ca și cum ai pilota un avion. Ai urmat cursuri de pilotaj și ai petrecut ani buni de zile acumulând experiență, iar acum zborul ți se pare distractiv și interesant. Dar dacă n-ai participat la niciun curs de pilotaj, e recomandabil să lași pe seama altcuiva pilotarea avionului.

Sfaturile proaste sunt riscante

Tatăl cel bogat credea cu tărie că orice sfat legat de finanțe e mai bun decât niciunul. Era o persoană receptivă. Era manierat și-i asculta cu atenție pe toți. Dar, în final, atunci când lua o decizie, se baza numai pe propria inteligență financiară. „Dacă nu știi nimic, atunci orice sfat e mai bun decât niciunul. Dar dacă nu poți face diferența dintre un sfat bun și unul prost, atunci e riscant."

Tatăl cel bogat avea convingerea că oamenii au probleme financiare din cauză că operează cu informații financiare transmise din generație în generație... în contextul în care cei mai

mulți dintre ei nu provin din familii cu o bază financiară solidă. „Sfaturile financiare proaste sunt riscante, iar cele mai multe dintre ele sunt primite acasă", spunea el adesea. „Nu din cauza celor auzite, ci din cauza celor văzute, căci copiii învață mai mult din fapte decât din cuvinte."

Consilierii trebuie să fie la fel de inteligenți ca dumneavoastră

Tatăl cel bogat spunea: „Consilierii tăi nu trebuie să fie mai inteligenți decât tine. Dacă nu ești deștept, nu îți pot spune prea multe. Dacă ești bine instruit din punct de vedere financiar, consilierii competenți îți pot oferi sfaturi mai sofisticate. Dacă ești neștiutor în ale finanțelor, ei sunt obligați, prin lege, să-ți prezinte numai acele strategii financiare care sunt sigure. În cazul în care nu ești un investitor sofisticat, nu-ți pot propune decât investiții cu riscuri mici și profituri scăzute. Investitorilor nesofisticați le recomandă, de obicei, diversificarea. Puțini consilieri își vor răpi din timp pentru a te învăța ce și cum să faci. Și pentru ei timpul înseamnă bani. Prin urmare, dacă-ți asumi sarcina de a deveni instruit în lumea finanțelor și de a-ți gospodări bine banii, un consilier competent te poate informa despre investiții și strategii pe care puțini au șansa să le vadă. Mai întâi, însă, trebuie să-ți faci partea ta de treabă și să-ți îmbunătățești cunoștințele în domeniu. Nu uita: consilierul tău nu trebuie să fie niciodată mai inteligent decât tine."

Vă minte bancherul?

Tatăl cel bogat avea câțiva bancheri cu care lucra. Aceștia reprezentau o parte importantă a echipei sale financiare. Chiar dacă era bun prieten cu aceștia și îi respecta, a simțit întotdeauna că trebuie să fie cu ochii în patru, pentru a-și apăra interesele... știind că bancherii au în vizor același lucru — să-și urmărească propriile interese.

După experiența pe care am avut-o în 1974 cu prima mea investiție, mi-a pus următoarea întrebare: „Ce crezi, când un

bancher îți spune că locuința pe care o deții este un activ, spune adevărul?"

Din moment ce mulți oameni nu au cunoștințe financiare solide și sunt străini de jocul banilor, sunt nevoiți adesea să asculte opiniile și sfaturile unor oameni în care tind să aibă încredere. Dacă nu sunteți specializat în domeniul financiar, n-aveți încotro și trebuie să aveți încredere în cineva despre care credeți că este. Mulți oameni investesc sau își administrează banii bazându-se pe recomandările altor persoane. Acest lucru este riscant.

Nici nu mint... dar nici adevărul nu vi-l spun

Adevărul e că, atunci când un bancher vă spune că locuința pe care o dețineți e un activ, nu vă minte. Doar că nu vă face cunoscut întregul adevăr. Casa este într-adevăr un activ, doar că bancherii nu vă spun al cui activ este. Căci, dacă ați citi declarațiile financiare, ați putea observa cu ușurință că locuința nu este activul dumneavoastră. Este activul băncii. Aduceți-vă aminte de definiția pe care tatăl meu cel bogat o dădea activelor și pasivelor, în *Tată bogat, tată sărac*:

„Activele îmi umplu buzunarele de bani.

Pasivele îmi golesc buzunarele de bani."

Persoanele din partea stângă a *Cadranului* nu trebuie neapărat să cunoască această diferență. Cei mai mulți dintre ei sunt fericiți să simtă că au o slujbă sigură și o casă frumoasă despre care să creadă că le aparține și de care să fie mândri, având impresia că o țin sub control. Nimeni nu le-o va lua atâta vreme cât își plătesc ratele la timp. Și atâta vreme cât muncesc pentru a avea cu ce să plătească acele rate.

Dar persoanele din partea dreaptă a *Cadranului* trebuie să fie conștiente de această diferență. A fi bine instruit în finanțe și a avea inteligență financiară înseamnă a fi capabil să înțelegi marele tablou al banilor. Oamenii iscusiți din punct de vedere financiar știu că o ipotecă nu poate apărea ca un activ pe foaia de bilanț, ci doar ca un pasiv. Ea figurează ca activ pe foaia de bilanț a băncii... nu a dumneavoastră.

Bilanțul dumneavoastră

Active	Pasive
	Ipotecă

Oricine se pricepe cât de cât la contabilitate știe că un bilanț trebuie să fie echilibrat. Dar unde se echilibrează? Foaia dumneavoastră de bilanț nu pare deloc echilibrată. Dacă priviți foaia de bilanț a băncii, veți înțelege adevărul pe care îl spun cifrele.

Bilanțul băncii

Active	Pasive
Ipoteca dumnea-voastră	

Acum, bilanțul este echilibrat. Acum totul capătă sens. Aceasta este contabilitate de tip „P" și „I". Altfel, însă, se predau cunoștințele de bază ale contabilității. În contabilitatea tradițională, „valoarea" casei dumneavoastră este prezentată ca fiind un activ, în timp ce ipoteca face parte din categoria pasivelor. Un alt punct important de notat este și cel conform căruia „valoarea" casei este un factor ce fluctuează odată cu piața, pe când ipoteca este un pasiv bătut în cuie, ce nu poate fi afectat de piață. Pentru un „P" sau un „I", însă, „valoarea" casei dumneavoastră nu este un activ, întrucât nu generează niciun fel de profit.

Ce se întâmplă dacă vă plătiți ipoteca?

Multă lume mă întreabă: „Ce se întâmplă dacă îmi plătesc ipoteca? Devine casa mea un activ?"

Iar eu răspund: „În cele mai multe cazuri, nu. Ea rămâne tot un pasiv."

În sprijinul răspunsului meu pot fi aduse mai multe argumente. Unul este cel privitor la costurile de întreținere a casei. O proprietate imobiliară e precum o mașină. Chiar dacă este pe deplin a dumneavoastră, ea tot vă costă bani pentru a o conduce. Apoi, odată ce începe să se strice o piesă, încep să se strice toate celelalte. În cea mai mare parte a cazurilor, cei care dețin mașini sau case încep să le repare sau să le întrețină cu banii ce le rămân după plata taxelor. O persoană din cadranul „P" sau „I" nu include o proprietate pe coloana activelor decât dacă aceasta generează profit pozitiv.

Totuși, principalul motiv pentru care o casă, chiar și cu ipoteca plătită, rămâne un pasiv este acela că, în realitate, tot nu se află în proprietatea dumneavoastră. Guvernul vă impozitează chiar și după ce vă câștigați toate drepturile asupra ei. Încetați să mai plătiți taxele pe casă și veți vedea apoi cine este adevăratul ei proprietar.

De aici provin și certificatele de taxe cu drept de sechestru... despre care am scris în *Tată bogat, tată sărac*. Aceste certificate sunt o modalitate excelentă de a primi o dobândă de cel puțin 16% din banii dumneavoastră. Dacă proprietarii de case nu-și plătesc taxele, guvernul îi obligă să plătească dobânzi la acestea, care variază între 10% și 50%. Camătă în toată regula! Dacă nu vă plătiți impozitele pe casă, iar cineva ca mine le plătește în locul dumneavoastră... atunci, potrivit legilor din multe state, îmi datorați atât banii de taxe, cât și dobânda. Dacă nu vă plătiți impozitul și dobânda până la termenul limită fixat de stat, eu vă pot lua casa doar cu banii plătiți pentru acoperirea datoriilor dumneavoastră. În majoritatea statelor, impozitele pe proprietate au prioritate la rambursare, fiind considerate chiar mai importante decât ipoteca. Am avut oportunitatea de a cumpăra case, plătind impozitele datornicilor, cu sume chiar mai mici de 3 500 de dolari.

Definiția proprietății imobiliare

Repet, pentru a putea vedea banii, trebuie să vă folosiți mintea, nu ochii. Pentru a vă antrena mintea să vadă banii, e

necesar să cunoașteți definițiile reale ale cuvintelor și ale sistemelor numerice.

Dacă ați citit până aici, ar trebui să cunoașteți deja diferența dintre active și pasive, dar și definiția termenului „ipotecă" (care este „un acord până la moarte") și a cuvântului „fiscalitate", care înseamnă penalități. Urmează să învățați originea cuvintelor „proprietate imobiliară" și a unui instrument financiar foarte popular, denumit „derivate". Mulți cred că „derivatele" sunt ceva nou, dar, de fapt, ele sunt vechi de secole.

O definiție simplă a „derivatelor" este aceasta: „ceva care provine din altceva". Un exemplu de derivat este sucul de portocale. Sucul de portocale este un derivat al fructului denumit portocală.

Obișnuiam să cred că „proprietate imobiliară" (în engleză, „real estate") se referă la ceva „real", tangibil. Tatăl meu cel bogat mi-a explicat că își are originea în cuvântul spaniol „real", care înseamnă „regal". El Camino Real se traduce prin „drumul regal". Prin urmare, „real estate" înseamnă proprietate regală.

La începutul secolului al XVI-lea, odată cu sfârșitul Erei Agrare și începutul Erei Industriale, puterea nu s-a mai bazat pe pământ și agricultură. Monarhii au realizat că trebuie să se supună ei înșiși unor reforme, ca urmare a reformei funciare care a oferit țăranilor dreptul de a deține pământ. În acest context, regalitatea a creat derivatele. Acestea erau „impozite" pe pământ sau „ipoteci", care permiteau oamenilor de rând să-și finanțeze proprietatea. Impozitele și ipotecile sunt derivate, întrucât derivă din proprietatea funciară. Bancherul dumneavoastră n-ar numi ipoteca un derivat; el ar spune că e „asigurată" de pământ... cuvinte diferite, înțelesuri diferite. Așadar, odată ce regalitatea a înțeles că banii nu mai vin din deținerea moșiilor, ci din „derivate" care provin din proprietatea funciară, monarhii au înființat bănci care să administreze afacerile din ce în ce mai numeroase. Astăzi, pământul încă este numit „proprietate imobiliară" (*real estate*), întrucât indiferent cât de mult ați plăti pentru el, nu vă va aparține niciodată cu adevărat. El încă aparține „regilor".

Care este rata reală a dobânzii?

Tatăl cel bogat negocia dur pentru fiecare punct al dobânzilor pe care le plătea. Odată, mi-a pus această întrebare: „Când un bancher îți spune că rata dobânzii tale este de 8% pe an... îl crezi?" Am aflat răspunsul — adică „nu" — după ce am învățat să citesc cifrele.

Să spunem că vă cumpărați o casă de 100 000 de dolari, plătiți un avans de 20 000 la bancă și împrumutați restul de 80 000 la o rată a dobânzii de 8 procente, pe un termen de 30 de ani.

În cinci ani, veți plăti băncii o sumă totală de 35 220 de dolari: 31 276 dobândă și doar 3 944 pentru reducerea datoriei.

Dacă plătiți împrumutul la termen, adică într-un interval de 30 de ani, veți plăti 211 323 de dolari — împrumutul și dobânda, din care se scad cei 80 000 pe care i-ați primit. Prin urmare, dobânda totală pe care ați plătit-o a fost de 131 323 de dolari.

Apropo, suma de 211 323 nu include impozitele pe proprietate și nici asigurarea pentru împrumut.

Ciudat e că suma de 131 323 pare să depășească „puțin" 8% din cei 80 000 de dolari. Mai degrabă se apropie de 160% dobândă pe o perioadă de 30 de ani. După cum am mai spus, bancherii nu mint... doar că nu vă spun adevărul complet. Iar dacă nu știți să citiți cifrele, nu-l veți afla niciodată. Dar, până la urmă, dacă sunteți fericit cu casa pe care o aveți, de ce v-ar păsa? Poate pentru că bancherii știu foarte bine că peste câțiva ani veți dori să cumpărați o casă nouă, una mai mare, sau una mai mică (de vacanță), sau veți decide să vă refinanțați ipoteca. Știu acest lucru, ba chiar se bazează pe asta.

Media pe industrie

În industria bancară se consideră că o ipotecă se derulează, în medie, pe o durată de șapte ani. Acest lucru înseamnă că băncile se așteaptă ca o persoană medie să-și cumpere o nouă casă sau să semneze un contract de refinanțare la fiecare șapte ani. Prin urmare, conform exemplului dat mai sus, băncile se așteaptă să

primească înapoi împrumutul de 80 000 de dolari, plus dobânda de 43 291, la fiecare șapte ani.

De aceea se și numește „ipotecă" (în engleză „mortage"), cuvânt ce provine din franțuzescul „mortir" și care, în cazul de față, ar însemna „acord valabil până la moarte". Din păcate, cei mai mulți oameni vor continua să muncească din greu, să primească măriri de salariu și să-și cumpere case noi... cu ipoteci noi. Pe deasupra, guvernul acordă scutiri de taxe, pentru a-i încuraja pe plătitorii de impozite să-și cumpere case mai scumpe, ceea ce înseamnă taxe pe proprietate mai mari și bani mai mulți la vistieria statului. Și să nu uităm asigurarea pe care toate agențiile de ipotecări te obligă să o plătești la semnarea contractului.

Ori de câte ori mă uit la televizor, văd spoturi publicitare în care jucători profesioniști de baseball și jucători de fotbal arătoși vă îndeamnă, zâmbind, să vă transformați datoriile de pe cărțile de credit în „împrumuturi de consolidare"[1]. În acest fel, ați putea plăti toate datoriile de pe cărțile de credit și ați avea un nou credit, la o rată a dobânzii mai mică. Apoi, vă și spun de ce este inteligent din punct de vedere financiar să faceți acest pas: „Un împrumut de consolidare este o mișcare isteață din partea dumneavoastră, deoarece statul vă va scuti de la plata impozitelor pentru dobândă în contul ipotecii."

Telespectatorii, crezând că au dat peste o mină de aur, dau fuga la bancă, își refinanțează împrumutul pentru casă, își plătesc datoriile de pe cărțile de credit și se simt inteligenți.

Câteva săptămâni mai târziu, când merg la cumpărături, văd o rochie nouă, o nouă mașină de tuns iarba sau realizează brusc că cel mic are nevoie de o nouă bicicletă sau că ei înșiși trebuie să plece în vacanță, pentru că sunt extenuați. Întâmplarea face să aibă acum un card de credit curat... sau să fi primit de curând, prin poștă, unul nou, drept răsplată pentru plata datoriilor la cel vechi. Creditul de care dispun este nemaipomenit, motiv pentru

[1] Împrumut al cărui scop este acela de a unifica mai multe datorii într-una singură, în ideea reducerii plăților lunare prin extinderea termenului limită — n. tr.

care își plătesc facturile, după care inimioara începe să le tresalte în piept, ca și cum le-ar spune: „Haide, nu mai sta pe gânduri. Meriți să ai așa ceva. Vei putea plăti câte puțin din datorii în fiecare lună".

Emoțiile surclasează logica și noua carte de credit, curată ca lacrima, iese din ascunzătoare.

După cum am mai spus, atunci când bancherii vă spun că locuința pe care o dețineți este un activ... nu mint. Când statul vă oferă o deducere de la taxe, pentru că aveți datorii, nu o face pentru că se îngrijorează nespus de viitorul dumneavoastră financiar, ci pentru că îl preocupă propriul viitor financiar. Prin urmare, când bancherul, contabilul, avocatul sau profesorii de la școală vă spun că locuința pe care o aveți figurează pe coloana activelor, ei doar evită să menționeze ale cui sunt acele active.

Dar economiile? Ele sunt active?

Ei bine, economiile dumneavoastră chiar sunt active. Asta e o veste bună. Dar... dacă veți citi declarațiile financiare, veți înțelege tot tabloul, în ansamblu. E adevărat că economiile dumneavoastră sunt active, dar dacă veți analiza bilanțul băncii al cărei client sunteți, veți constata că acestea apar în coloana de pasive. Iată cum apar economiile și carnetul de cecuri în bilanțul dumneavoastră:

Bilanțul dumneavoastră

Active	Pasive
Economii	
Carnet de cecuri	

Și așa apar economiile și carnetul dumneavoastră de cecuri în bilanțul băncii:

Bilanțul băncii

Active	Pasive
	Economiile dumnea-voastră
	Carnetul de cecuri

De ce economiile și carnetul de cecuri apar ca pasive în bilanțul băncii? Pentru că banca trebuie să vă plătească dobândă în contul lor și pentru că protejarea lor costă alți bani.

Dacă reușiți să descifrați semnificația tabelelor și cuvintelor de mai sus, ați putea începe să înțelegeți mai bine ce nu pot vedea ochii în jocul banilor.

De ce nu primiți o scutire de taxe pentru economii?

După cum ați observat, vi se oferă o scutire de taxe pentru cumpărarea unei case sau pentru datoriile pe care le aveți... dar nu primiți nicio deducere pentru păstrarea banilor. V-ați întrebat vreodată de ce?

Nu am răspunsul exact, dar pot face speculații. Unul dintre motivele principale este acela că economiile dumneavoastră apar ca pasive pentru bănci. De ce ar solicita acestea guvernului să adopte o lege care să vă încurajeze să economisiți bani... bani care ar intra pe coloana lor de pasive?

Nu au nevoie de economiile dumneavoastră

În plus, băncile nu au nevoie de economiile dumneavoastră. Nu le trebuie depozite mari de bani, întrucât pot multiplica

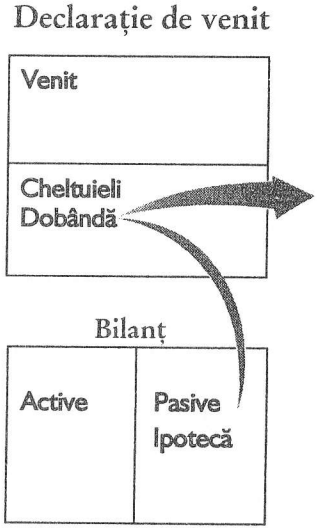
banii de cel puțin 10 ori. Dacă puneți un singur dolar în bancă, legea îi permite acesteia să împrumute 10 sau, în funcție de limitele de rezervă impuse de către banca centrală, chiar până la 20. Acest lucru înseamnă că un singur dolar se transformă brusc în 10 sau în mai mulți. Adevărată magie! Când tatăl meu cel bogat mi-a explicat acest lucru, m-am îndrăgostit de această idee. În acel moment, mi-am dat seama că vreau să dețin o bancă, nu să mă spetesc la școală pentru a deveni un bancher.

Pe deasupra, banca vă plătește o dobândă de doar 5% pentru acel dolar. Dumneavoastră, consumatorul, vă simțiți în siguranță, pentru că banca vă plătește niște bani pentru cei pe care i-ați depus. Băncile văd această relație ca fiind una ideală între ele și consumator, deoarece, dacă aveți economii la ele, s-ar putea ca împrumuturile să le faceți tot de la ele. Vor ca dumneavoastră să împrumutați, întrucât vă pot lua 9% dobândă, sau chiar mai mult, pe banii împrumutați. Așadar, în timp ce dumneavoastră câștigați 5% pentru dolarul economisit, banca poate câștiga 9% sau chiar mai mult pe cei 10 ai datoriei pe care dolarul dumneavoastră i-a generat. Recent, am primit în cutia poștală un nou card de credit, iar în fluturașul alăturat se anunța cu surle și trâmbițe că dobânda cerută este de doar 8,9%. Dar cineva care înțelege jargonul juridic din textul frumos tipărit își dă ușor seama că dobânda reală este de 23%. Nu cred că mai e nevoie să spun că acel card de credit a fost tăiat în două și expediat înapoi.

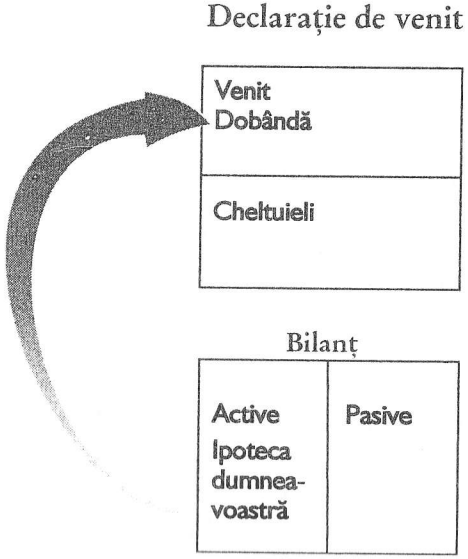
Au economiile dumneavoastră, oricum

Un alt motiv pentru care nu vi se oferă deduceri de la taxe pentru economiile făcute este unul destul de evident. Dacă vă pricepeți la citirea cifrelor și observați în ce direcție „curg" banii, veți constata că economiile dumneavoastră ajung oricum la bancă. Banii pe care îi economisiți în coloana activelor provin, de fapt, din cea a pasivelor, sub forma plăților ratelor la ipotecă, care apar ca active ale băncii. Modelul fluxului banilor arată așa:

Declarația dumneavoastră financiară



Declarația financiară a băncii



Iată de ce băncile nu au nevoie ca statul să vă ofere scutiri de la taxe, astfel încât să vă încurajeze să economisiți. Primesc oricum banii dumneavoastră... sub forma plăților la datorii.

Politicienii n-au de gând să se pună rău cu sistemul, întrucât băncile, companiile de asigurări, industria construcțiilor, agențiile de brokeraj și mulți alții contribuie cu o mulțime de bani la campaniile politice... iar politicienii știu numele jocului.

Numele jocului

În 1974, tatăl meu cel bogat s-a supărat pentru că jocul fusese jucat împotriva mea, iar eu nu-mi dădusem seama de acest lucru. Făcusem acea investiție în proprietățile imobiliare și mă plasasem în poziția celui care pierde... în timp ce fusesem făcut să cred că voi avea numai de câștigat.

„Sunt bucuros că ai intrat în joc", mi-a spus tatăl cel bogat. „Dar, din cauză că nimeni nu ți-a explicat vreodată ce fel de joc este, tocmai ai fost păcălit și împins în echipa care pierde."

Apoi tatăl cel bogat m-a lămurit care sunt regulile de bază ale jocului. „Numele jocului capitalismului este — Cine cui este dator."

Odată inițiat în secretele jocului, a mai zis el, voi putea fi un jucător mai bun... și nu unul care îi lasă pe ceilalți să îl calce în picioare.

Cu cât ești mai dator, cu atât ești mai sărac

„Cu cât există mai multe persoane cărora le ești dator, cu atât ești mai sărac", mi-a explicat tatăl cel bogat. „În schimb, cu cât există mai multe persoane care au datorii la tine, cu atât ești mai bogat. Acesta este jocul."

Așa cum am mai spus, m-am străduit întotdeauna să fiu cât mai receptiv. Prin urmare, am stat tăcut și am ascultat cu atenție. Nu-mi spunea toate aceste lucruri pe un ton malițios; pur și simplu îmi explica jocul așa cum îl vedea el.

„Cu toții suntem îndatorați cuiva. Problemele se ivesc atunci când datoriile sunt în exces. Din păcate, săracii acestei lumi au

fost atât de tare călcați în picioare de acest joc, încât nici nu se pot afunda mai mult în datorii. Același lucru este valabil și pentru țările sărace. Țările bogate profită de pe seama celor sărace, slabe și prost pregătite din punct de vedere financiar. Dacă ești afundat în prea multe datorii, lumea îți ia tot ce ai... timpul, casa, munca, viața, încrederea și chiar demnitatea, dacă permiți acest lucru. Nu eu sunt cel care a inventat acest joc, nu eu fac regulile, dar îl cunosc foarte bine... și îl joc foarte bine. Îți voi explica și ție cum stau lucrurile. Vreau să înveți să joci acest joc. Apoi, după ce îl vei stăpâni la perfecție, vei putea decide ce vrei să faci cu informațiile de care dispui."

Banii sunt o datorie

Tatăl cel bogat a continuat, explicându-mi că nici măcar moneda națională nu este un instrument de echitate, ci unul de îndatorare. Fiecare bancnotă de un dolar era, înainte, susținută de aur sau argint, dar acum este un IOU (în engleză „I Owe You", adică „Îți sunt dator") garantat de taxele plătite de către contribuabilii din statul respectiv. Atâta timp cât celelalte țări își păstrează încrederea că plătitorul de taxe american va munci și va plăti pentru acest IOU numit bani, lumea va avea încredere și în dolar. Dacă elementul, cheie al banilor, adică „încrederea", dispare brusc, atunci economia se prăbușește precum un castel de cărți de joc... iar acest castel s-a dărâmat de mai multe ori de-a lungul istoriei.

Să luăm, de pildă, exemplul mărcii germane din timpul republicii de la Weimar, care a devenit lipsită de valoare chiar înaintea izbucnirii celui de-al Doilea Război Mondial. Conform unei legende, o bătrână a fost văzută în acele vremuri cărând o roabă plină cu mărci, în drum spre magazin, de unde dorea să cumpere o pâine. La un moment dat, s-a oprit pentru a se odihni și s-a întors cu spatele la roabă. Cineva i-a furat roaba, dar a lăsat toată grămada de bani împrăștiată pe stradă.

Din acest motiv, banii din ziua de astăzi sunt cunoscuți și sub numele de bani „fiat", adică bani care nu pot fi convertiți în ceva tangibil... cum ar fi aurul sau argintul. Banii au valoare atâta timp cât oamenii au încredere în statul care îi emite. O altă

definiție pentru „fiat" este: „un ordin dictatorial sau un decret emis de o persoană sau un grup de persoane pe baza unei autorități absolute".

În zilele noastre, o mare parte a economiei globale este fundamentată pe datorii și încredere. Atâta timp cât ne sprijinim unii pe alții și nimeni nu rupe rândurile, totul va fi bine... iar cuvântul „bine" este un acronim al „Bolii Insecurității Neurotic-Emoționale".

„Cine îți este dator?"

Întorcându-ne la anul 1974, când am învățat cum trebuie cumpărat un condominiu de 56 000 de dolari, tatăl cel bogat mi-a oferit o lecție importantă privind structurarea acordurilor.

„Cine cui este dator? Acesta e numele jocului", mi-a spus el. „Cineva tocmai te-a prins într-o datorie. E ca și cum ai merge la restaurant cu 10 prieteni. Te duci la toaletă, iar când te întorci, nota de plată te așteaptă pe masă, dar prietenii sunt toți dispăruți. Dacă tot vrei să te implici în acest joc, mai bine îi înveți regulile și dedesubturile, începi să vorbești aceeași limbă și afli cine îți sunt partenerii de joc. În caz contrar, nu tu vei juca jocul, ci jocul te va juca pe tine."

E doar un joc

La început, spusele tatălui meu bogat m-au înfuriat... dar am ascultat și m-am străduit să înțeleg. Într-un final, mi-a dat un exemplu care m-a luminat și m-a ajutat să pricep totul. „Îți place să joci fotbal, nu?" — m-a întrebat.

Am dat din cap, în semn aprobator. „Da, îmi place la nebunie", i-am răspuns.

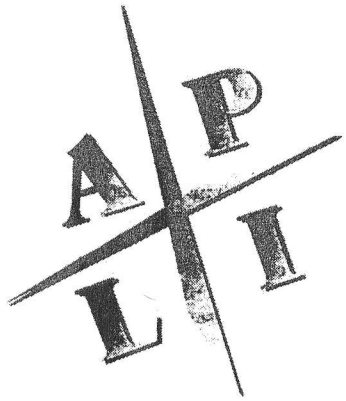
„Ei bine, jocul meu este cel al banilor. Îmi place la nebunie să-l joc", a fost replica sa.

„Dar pentru mulți, banii nu sunt un joc", am zis eu.

„Este foarte adevărat", a confirmat tatăl cel bogat. „Pentru majoritatea oamenilor, este un joc al supraviețuirii. Pentru ei, banii reprezintă un joc pe care sunt forțați să-l joace, dar pe care

îl urăsc. Din nefericire, cu cât devenim mai civilizați, cu atât mai mult banii devin parte integrantă a vieților noastre."

Apoi tatăl cel bogat a desenat *Cadranul Banilor*.



„Uită-te la ceea ce am desenat ca la un teren de tenis sau de fotbal. Dacă ar urma să intri în jocul banilor, în ce echipă ai vrea să fii? În echipa « A-L » sau în « P-I »? Sau în care dintre jumătățile terenului ai vrea să joci, în cea din dreapta sau în cea din stânga?"

Am indicat, desigur, partea dreaptă a *Cadranului*.

Dacă alegeți calea datoriilor și a riscului, ar trebui să fiți plătit

„Bun", a zis tatăl cel bogat. „Ar trebui să înțelegi acum de ce nu poți intra în acest joc având încredere într-un agent de vânzări care îți spune că a pierde 150 de dolari pe lună, timp de 30 de ani, este o afacere bună... pentru că statul o să-ți ofere o scutire de la plata impozitelor în contul banilor pierduți și pentru că se așteaptă ca prețul proprietăților imobiliare să crească. Pur și simplu, ești ca și pierdut dacă intri în joc cu această mentalitate. Chiar dacă predicțiile agentului de vânzări s-ar putea adeveri, nu așa se practică jocul în partea dreaptă a *Cadranului*. Cineva îți spune să te îndatorezi, să-ți asumi toate riscurile și să și dai bani. Oamenii din partea stângă a *Cadranului* consideră această idee una bună... dar nu și cei din partea dreaptă."

Ceea ce auzeam îmi dădea fiori.

„Să-ți explic cum stau lucrurile", a reluat tatăl cel bogat. „Ești dispus să plătești 56 000 de dolari pentru acest condominiu. Semnezi un contract în urma căruia devii dator. Îți asumi riscuri. Chiriașul îți va plăti o chirie mai mică decât te-ar costa pe tine să trăiești acolo. Prin urmare, subvenționezi traiul persoanei respective în acea locuință. Ți se pare că are vreo logică?"

Am dat din cap. „Nu."

„Nu așa văd eu acest joc", a spus tatăl cel bogat. „De acum înainte, dacă e să te îndatorezi și să-ți asumi riscuri, atunci e obligatoriu să fii plătit pentru asta. Ai înțeles?"

Am dat afirmativ din cap.

„A face bani e un lucru bazat pe idei simple, nu știință spațială. Din păcate, când vine vorba de bani, simplitatea nu e atât de simplă pentru toată lumea. Un bancher te îndeamnă să te îndatorezi și îți spune că statul te va omite de la plata taxelor pentru ceva ce nu are niciun sens din punct de vedere economic. Apoi, agentul imobiliar îți spune să semnezi contractul, dându-ți asigurări că îți va găsi un chiriaș care îți va plăti mai puțin decât ai tu de plătit, doar pentru că prevede el că prețurile vor crește. Dacă ți se pare că toate acestea au vreun sens, atunci noi doi avem viziuni diametral opuse."

Am stat și am ascultat tot ceea ce mi-a spus și a trebuit să recunosc că mă entuziasmasem atât de tare de ceea ce am crezut a fi o afacere bună, încât logica mea o luase razna. Acesta este și motivul pentru care nici n-am mai stat să analizez cu atenție toate detaliile afacerii. Mi s-a „părut" o afacere bună și mi-am lăsat intelectul condus de lăcomie și entuziasm. Și astfel n-am mai reușit să aud ceea ce încercau să-mi spună cifrele și cuvintele.

Atunci a fost momentul în care tatăl cel bogat mi-a dezvăluit o regulă importantă, de la care nu devia niciodată: „Profiturile le faci atunci când cumperi... nu când vinzi."

Tatăl cel bogat se asigura întotdeauna că, indiferent de datoriile sau riscurile pe care și le asuma, o afacere trebuia să aibă sens încă din prima zi... ea trebuia să fie profitabilă în orice condiții economice, și în cele faste, și în cele nefaste. Nu s-a implicat niciodată într-o afacere bazându-se pe trucul deducerilor de la impozite sau pe vreun glob de cristal care prezice viitorul. O afacere trebuia să aibă sens din punct de vedere economic și în vremuri bune, și în vremuri rele.

Am început, atunci, să înțeleg jocul banilor așa cum îl vedea el. Iar jocul banilor era acela de a-i vedea pe ceilalți datori față de tine și de a fi foarte atent cui te îndatorezi. Parcă și astăzi îl aud spunând: „Dacă îți asumi riscuri și datorii, asigură-te că vei fi plătit pentru asta."

Tatăl cel bogat avea și el datorii, dar avea mare grijă atunci când se îndatora. „Fii foarte atent atunci când îți asumi o datorie", mă sfătuia el. „Dacă urmează să plătești singur această datorie, ai grijă ca ea să fie mică. Dacă datoria este una mare, asigură-te că o va plăti altcineva."

Vedea jocul banilor și al datoriilor ca pe un joc care se joacă asupra dumneavoastră, asupra mea, asupra tuturor. El este jucat de la o afacere la alta, de la o țară la alta. Îl vedea doar ca pe un joc. Problema e că, pentru mulți oameni, banii nu reprezintă un joc. Pentru majoritatea oamenilor, banii înseamnă supraviețuire... uneori viața însăși. Și, pentru că nimeni nu le-a explicat jocul, ei încă îi cred pe bancheri atunci când aceștia le spun că locuința pe care o dețin face parte din active.

Realitatea e mai importantă decât opiniile

Tatăl cel bogat și-a continuat lecția: „Dacă-ți dorești să obții succesul financiar în partea dreaptă a *Cadranului*, trebuie să cunoști diferența dintre realitate și opinii. Nu poți accepta orbește sfaturile financiare, așa cum fac cei din partea stângă. Trebuie să înțelegi ce spun cifrele. Trebuie să cunoști datele problemei. Cifrele sunt cele care îți dezvăluie datele reale. Supraviețuirea ta financiară depinde de aceste date, nu de opiniile unui prieten sau ale unui consilier guraliv."

„Nu înțeleg. De ce e atât de importantă această diferență dintre date și opinii?", am întrebat. „Unele sunt mai bune decât altele?"

„Nu", a răspuns tatăl cel bogat. „Important e să știi când ceva este un fapt real sau doar o opinie."

Încă nedumerit, am stat acolo, în fața lui, cu o expresie confuză.

„Cât valorează casa familiei tale?", m-a întrebat.

Dorea să apeleze din nou la un exemplu, pentru a mă face să înțeleg.

„Știu", am răspuns precipitat. „Părinții mei se gândesc s-o vândă, așa că au cerut ajutorul unui agent imobiliar, pentru a face o evaluare. Acesta a spus că valoarea casei este de 36 000 de dolari. Asta înseamnă că tatăl meu ar obține un profit de 16 000 de dolari, căci acum cinci ani, când a cumpărat-o, a plătit doar 20 000 de dolari."

„Prin urmare, evaluarea și profitul tatălui tău sunt date reale sau opinii?", m-a întrebat tatăl cel bogat.

M-am gândit puțin și am înțeles unde dorea să ajungă. „Ambele sunt opinii. Nu-i așa?"

A dat afirmativ din cap.

„Foarte bine. Mulți oameni au probleme financiare pentru că își petrec întreaga viață luând decizii financiare în funcție de opinii și nu de date exacte. Opinii precum: « Casa este un activ », « Prețurile proprietăților imobiliare se află mereu în creștere », « Acțiunile Blue Chip sunt cea mai bună investiție ce poate fi făcută », « Ai nevoie de bani pentru a face bani », « Acțiunile la bursă au surclasat întotdeauna proprietățile imobiliare », « Portofoliul trebuie diversificat », « Pentru a te îmbogăți, trebuie să faci lucruri murdare », « Investițiile sunt riscante », « Mergi la sigur »."

Cele aflate m-au pus serios pe gânduri, făcându-mă să realizez că lucrurile auzite acasă despre bani erau de fapt opinii, nu realități.

„Este aurul un activ?", m-a întrebat tatăl cel bogat, trezindu-mă din visare.

„Da, firește", am răspuns. „Este singura monedă reală care a trecut testul timpului."

„Vezi, faci exact aceeași greșeală", a zâmbit tatăl cel bogat. „Nu faci decât să repeți opiniile altora în privința activelor, în loc să verifici tu însuți dacă lucrurile stau sau nu așa."

„Eu definesc aurul ca fiind un activ doar dacă îl cumperi cu mai puțin decât îl vinzi", a continuat el. „Cu alte cuvinte, dacă l-ai cumpărat pentru 100 de dolari și l-ai vândut pentru 200, atunci e, într-adevăr, un activ. Dar dacă dai 200 de dolari pe o uncie de aur și apoi o vinzi cu 100, atunci, în această tranzacție, el devine un pasiv. În ultimă instanță, doar cifrele financiare ale tranzacției îți spun care e realitatea. De fapt, singurul lucru care poate fi un activ sau un pasiv ești tocmai tu... întrucât tu ești cel care poate face ca aurul să devină un activ sau un pasiv. De aceea este atât de importantă educația financiară. Am văzut o mulțime de oameni care au pus mâna pe afaceri extrem de avantajoase sau pe proprietăți imobiliare profitabile și le-au transformat într-un coșmar financiar. Mulți fac același lucru și cu viața personală. Câștigă bani munciți din greu și îi transformă în pasive pe viață."

Eram și mai confuz, un pic rănit în amorul propriu; doream să-l contrazic. Tatăl cel bogat se juca cu mintea mea.

„Mulți au fost prostiți din cauză că nu cunoșteau datele reale ale problemei. Zi de zi aud povești de groază despre persoane care au rămas fără niciun ban, pentru că au confundat opiniile cu realitatea. Nu zice nimeni că nu poți lua în considerare opiniile celorlalți atunci când iei o decizie financiară... dar trebuie neapărat să cunoști diferența. Milioane de oameni au adoptat hotărâri cruciale bazându-se doar pe opiniile moștenite din generație în generație. Apoi se întreabă de ce au probleme cu banii."

„Ce fel de opinii?", am întrebat.

Înainte de a-mi răspunde, tatăl cel bogat a râs pe înfundate, ca pentru sine. „Ei bine, hai să-ți dau câteva exemple dintre cele pe care le-am tot auzit."

A început să enumere câteva, abia stăpânindu-se să nu râdă în hohote, amuzat fiind de cum pot gândi unii oameni. Iată câteva dintre exemplele pe care mi le-a dat în acea zi:

1. „Ar trebui să te căsătorești cu el. Va fi un soț bun."
2. „Găsește-ți o slujbă sigură și nu te mai despărți niciodată de ea."
3. „Medicii fac o grămadă de bani."
4. „Au o casă mare. Trebuie că sunt foarte bogați."
5. „Este plin de mușchi. Înseamnă că e foarte sănătos."
6. „Ce mașină frumoasă! Păcat că e condusă de o bătrână."
7. „Nu există destui bani pentru ca toată lumea să fie bogată."

8. „Pământul e plat."
9. „Oamenii nu vor zbura niciodată."
10. „E mai deștept decât sora sa."
11. „Obligațiunile sunt mai sigure decât acțiunile."
12. „Oamenii care fac greșeli sunt proști."
13. „Nu va vinde niciodată la un preț atât de mic."
14. „Nu va dori niciodată să aibă o relație cu mine."
15. „Investițiile sunt riscante."
16. „Nu voi fi niciodată bogat."
17. „N-am făcut o facultate, așa că nu am nicio șansă."
18. „Trebuie să vă diversificați investițiile."
19. „Nu trebuie să vă diversificați investițiile."

Tatăl cel bogat mi-a oferit exemplu după exemplu, până când i-am dat de înțeles că m-am plictisit auzindu-le.

„Bine, bine", am spus într-un final. „Am auzit destule. Care e ideea?"

„Credeam că nu mă vei mai opri", a glumit el. „Ideea e că viața majorității oamenilor este guvernată mai mult de opinii și mai puțin de realitate. Pentru ca viața cuiva să se schimbe, acea persoană trebuie mai întâi să-și schimbe opiniile... iar apoi să înțeleagă faptele concrete. Dacă ești în stare să citești o declarație financiară, vei fi în stare să vezi și realitatea nu numai în cazul unei companii de succes... ci și al unui individ. Dacă înțelegi ce spun declarațiile financiare, îți vei da seama imediat de starea financiară a unei persoane... care poate fi alta decât cea zugrăvită de opiniile tale sau ale altora. După cum am mai spus, niciuna nu este mai bună decât cealaltă. Dar pentru a avea succes în viață, mai ales din punct de vedere financiar, trebuie să cunoști diferența dintre ele. Dacă nu poți verifica ceva ca fiind real, atunci ai de-a face cu o opinie. Orbirea financiară are loc atunci când o persoană nu știe să citească cifrele... motiv pentru care este nevoită să apeleze la opinia cuiva. Nebunia financiară se instalează atunci când opiniile sunt luate drept realitate. Dacă îți dorești să acționezi pe partea dreaptă a *Cadranului*, e obligatoriu să cunoști diferența dintre opinii și date concrete. Puține lecții sunt mai importante decât cea pe care ți-am dat-o acum."

Am stat acolo, tăcut, ascultând cu atenție și străduindu-mă să înțeleg ceea ce-mi spunea. Evident, era vorba despre un concept simplu și, cu toate acestea, părea a fi prea vast pentru ca mintea mea să-l accepte în clipa aceea.

„Știi ce înseamnă *« due diligence »*?", m-a întrebat tatăl cel bogat.

Am dat din cap în semn că nu.

„Due diligence[1] înseamnă, pur și simplu, să descoperi care sunt opiniile și care sunt datele concrete. Când vine vorba de bani, cei mai mulți oameni sunt fie leneși, fie caută scurtături, context în care nu fac investigații suficiente. De cealaltă parte, sunt cei care se tem atât de tare să nu comită vreo greșeală, încât fac prea multe investigații și bat pasul pe loc. Abuzul de due diligence se mai numește și „paralizia analizei". Ce vreau să spun e că trebuie să știi să cerni opiniile, să analizezi datele, iar apoi să iei o decizie. După cum am mai spus, mulți oameni au astăzi necazuri financiare din cauză că folosesc prea multe scurtături și adoptă hotărâri cruciale pe baza unor opinii — adeseori ale unor persoane din cadranele „A" și „L" —, și nu în funcție de realitate. Dacă îți dorești să fii un „P" sau un „I" de succes, atunci e imperios să cunoști diferența dintre cele două."

În acea zi n-am apreciat cum se cuvine lecția primită. Cu toate acestea, puține lecții mi-au servit mai bine în viață decât cea în care am învățat să deslușesc diferența dintre realitate și opinii, mai ales atunci când e vorba de administrarea propriilor bani.

„Asta se întâmplă atunci când liber-profesioniști bine plătiți sau angajați cu salarii mari — plătitori a unor sume uriașe drept taxe, afundați adânc în datorii și cu active doar pe hârtie în portofoliu — încep să ofere celorlalți sfaturi în privința investițiilor. Milioane de oameni vor avea de suferit pentru că au urmat opiniile unora care se erijează în mari cunoscători ai realității."

1. Consultarea și colaborarea strânsă dintre emitentul unui instrument financiar și distribuitorul emisiunii, cu asistența juridică a unui consultant juridic în instrumentul financiar respectiv, pentru ca emitenții și distribuitorii să se asigure că toate condițiile legale au fost îndeplinite, că toate informațiile importante cu privire la emisiune au fost incluse în prospectul de ofertă publică și că acesta nu conține afirmații eronate care ar putea aduce prejudicii financiare viitorilor investitori — n. tr.

Warren Buffett, cel mai mare investitor al Americii, spunea: „Dacă te afli în mijlocul unei partide de pocher și, după 20 de minute, încă nu ți-ai dat seama cine e nătărăul, atunci tu ești acela."

De ce au oamenii probleme financiare

Am aflat recent că cei mai mulți dintre oameni au datorii din ziua în care termină școala și până mor.

Declarație de venit

Serviciu

Așa arată situația financiară a americanului din clasa mijlocie:

Venit
Cheltuieli • Impozite pe statul de plată • Impozite pe venit • Impozite pe proprietate • Plata ipotecii • Plata datoriilor de pe cărțile de credit • Taxele pe vânzări • Întreținerea și plata mașinii • Hrană • Îmbrăcăminte • Distracție • Vacanță • Diverse fleacuri • Etc.

Bilanț

Active	Pasive
	• Ipoteca • Împrumutul pentru mașină • Datorii pentru consum • Datoriile de pe cărțile de credit • Împrumutul pentru plata studiilor

Foaia de bilanț a altcuiva

Dacă ați înțeles în ce constă jocul, atunci nu vă va fi greu să vă dați seama că acele pasive enumerate mai sus trebuie să apară pe foaia de bilanț a altcuiva, în felul acesta:

Declarație de venit

Venit
Cheltuieli

Bilanț

Active	Pasive
• Ipoteca • Împrumutul pentru mașină • Datorii pentru consum • Datoriile de pe cărțile de credit • Împrumutul pentru plata studiilor	

Ori de câte ori auziți aceste cuvinte „Avans mic, rate lunare accesibile" sau „Nu vă îngrijorați, statul vă va oferi o scutire de taxe pentru banii pierduți", să știți că cineva vrea să vă momească în joc. Dacă ceea ce căutați e libertatea financiară, atunci trebuie să fiți suficient de inteligent pentru a nu cădea în astfel de capcane.

În cazul multora, nu există persoane care să le fie datoare. Nu dețin niciun fel de active reale (acelea care le aduc bani în buzunare)... și, deseori, sunt datori altora. Acesta este și motivul pentru care se agață cu disperare de o slujbă sigură și se găsesc mereu în impas financiar. Dacă n-ar avea serviciu, ar ajunge la sapă de lemn într-o miime de secundă. Se spune că americanii de rând se află la doar trei salarii de faliment, asta pentru că încearcă să aibă o viață mai bună și devin victime ale jocului. Cărțile sunt împărțite în defavoarea lor. Ei cred cu tărie că

locuința, mașina, crosele de golf, hainele, casa de vacanță și celelalte lucruri pe care le dețin sunt active. Au această convingere pentru că așa le-a spus cineva. Au fost nevoiți să creadă acea persoană, pentru că nu se pricep la citirea cifrelor. Nu pot distinge opiniile de realitate. Cei mai mulți se duc la școală și învață să fie jucători, dar nimeni nu le explică în ce constă jocul. Nimeni nu le-a spus că numele jocului este „Cine cui este dator?". Și pentru că nu știu acest lucru, ei sunt cei care devin datori celorlalți.

Banii sunt o idee

Sper că înțelegeți acum ideile de bază ale *Cadranului Banilor* și faptul că banii sunt doar o idee ce poate fi văzută mult mai clar cu mintea decât cu ochii. Învățarea jocului banilor și a regulilor sale este o parte importantă a călătoriei dumneavoastră spre libertatea financiară. Dar și mai important este să înțelegeți ce trebuie să deveniți pentru a vă muta în partea dreaptă a *Cadranului*. Cea de-a doua parte a acestei cărți se va axa pe modalitățile de „scoatere a tot ce e mai bun din dumneavoastră" și pe analiza formulei:

EȘTI-FACI-AI

PARTEA A II-A

Scoateți la iveală tot ce e mai bun în dumneavoastră

CAPITOLUL 7

Deveniți ceea ce sunteți

„Nu contează că acum n-ai casă", mi-a spus tatăl cel bogat. „Contează cine ești. Continuă să lupți și vei deveni cineva. Renunță și tot vei deveni cineva... dar nu aceeași persoană."

Schimbările prin care treceți

Celor care cochetează cu ideea de a trece de la siguranța unei slujbe la siguranța financiară, tot ce le pot oferi sunt cuvinte de încurajare. În cazul nostru, al meu și al lui Kim, a trebuit să rămânem fără casă și să ne trezim într-o situație disperată înainte de a avea curajul să facem această schimbare. Așa a fost să fie drumul nostru, dar în niciun caz nu trebuie să fie și al dumneavoastră. După cum am precizat mai devreme, există sisteme puse deja la punct, care vă pot ajuta să treceți puntea spre partea dreaptă a *Cadranului*.

Adevărata problemă constă în transformările interioare prin care treceți și în ceea ce veți deveni în urma acestui proces. Pentru unii, drumul se poate dovedi facil. Altora, călătoria le pare imposibilă.

Banii sunt un drog

Tatăl cel bogat ne spunea întotdeauna, mie și lui Mike, că „banii sunt un drog".

Motivul principal pentru care a refuzat să ne plătească în perioada în care am lucrat pentru el a fost acela că nu dorea să devenim dependenți de ideea de a munci pentru bani. „Dacă deveniți dependenți de bani, mai târziu vă va fi extrem de greu să învingeți această dependență", ne-a spus el.

Când, adult fiind, l-am sunat din California pentru a-i cere niște bani, a ținut neapărat să respecte principiul pe care îl aplicase fiului său și mie încă de la vârsta de nouă ani. Nu ne dăduse bani când fuseserăm copii și nu avea de gând să o facă nici când l-am sunat. În schimb, a continuat să-mi dea lecții dure și să mă țină departe de ideea de a lucra pentru bani și de dependența față de ei.

Numea banii un drog pentru că vedea oameni care erau fericiți când aveau bani și nefericiți sau îmbufnați atunci când rămâneau fără ei. La fel ca și dependenții de heroină care devin euforici atunci când își injectează drogul și deprimați sau violenți atunci când nu-l au.

„Păzește-te de viciul banilor și de forța pe care o poate avea asupra ta", mă avertiza el adesea. „Odată ce te obișnuiești să-i primești, dependența te leagă de modul în care îi obții."

Altfel spus, dacă cineva primește bani ca angajat, tinde să se deprindă cu felul în care îi obține, adică sub forma unui salariu. Dacă o persoană obișnuiește să-și genereze bani din ipostaza de liber-profesionist, îi va veni greu să renunțe la felul în care își câștigă venitul. Iar dacă cineva ajunge să devină dependent de ajutorul de la stat, atunci acest tipar e și mai greu de spart.

„Cea mai grea parte în procesul de transfer din partea stângă în cea dreaptă a *Cadranului* este cea care presupune renunțarea la deprinderile privind felul în care îți câștigi banii", mi-a explicat tatăl cel bogat. „De fapt, e mai mult decât debarasarea de un obicei. E ca și cum ai pune capăt unei dependențe."

De aceea, a insistat mereu cu sfatul de a nu munci niciodată pentru bani. Ne-a îndemnat să învățăm să ne creăm propriile sisteme ca mod de generare a banilor.

Tiparele

Pentru mine și Kim, cea mai grea parte în încercarea de a produce bani în cadranul „P" a constituit-o trecutul nostru, care ne trăgea înapoi. A fost greu să ne menținem pe poziție atunci când prietenii ne întrebau: „De ce faceți asta? De ce nu vă luați o slujbă și nu rezolvați odată totul?"

Ne-a fost cu atât mai greu, cu cât o parte din noi dorea, la rândul ei, să ne întoarcem la siguranța unui salariu.

Tatăl cel bogat ne-a explicat, mie și fiului său, că lumea banilor este un sistem de mari proporții, iar noi, indivizii, învățăm să operăm cu diverse tipare în cadrul acestui sistem. De exemplu:

„A" lucrează pentru sistem.

„L" este sistemul.

„P" creează, deține și controlează sistemul.

„I" investește bani în sistem.

Tiparul despre care vorbea tatăl cel bogat este cel din organismul, mintea și sufletul nostru, cel în funcție de care gravităm în jurul banilor.

„Atunci când simte nevoia banilor, un « A » își va căuta o slujbă, un « L » va face ceva pe cont propriu, un « P » va dezvolta sau va cumpăra un sistem care produce bani, iar un « I » va căuta prilejul perfect pentru a investi în active care să genereze și mai mulți bani", ne-a lămurit tatăl cel bogat.

De ce este dificil să schimbi un tipar

„Motivul pentru care e dificil să schimbi un tipar este acela că, astăzi, viața noastră depinde de bani. În Era Agrară, banii nu erau atât de importanți, întrucât pământul furniza hrană, adăpost, căldură și apă fără a cere bani în schimb. În Era Industrială, odată ce ne-am mutat la orașe, banii au căpătat semnificația vieții înseși. În zilele noastre, până și apa costă bani."

Tatăl cel bogat a continuat, explicându-ne că atunci când pornești la drum, dinspre cadranul „A", să zicem, spre cadranul „P", partea din tine care este dependentă de condiția unui „A" și care va crede că acest pas va însemna sfârșitul vieții se împotrivește și face tot posibilul pentru a împiedica mutarea. E precum o persoană care se înecă și care dă disperată din brațe pentru a rămâne la suprafața apei, ori un om extrem de flămând care va mânca orice numai pentru a supraviețui.

„Această luptă care se dă înlăuntrul tău face ca transferul să fie atât de dificil. Este bătălia dintre cel care începi să nu mai fii și cel care ești pe cale să devii", mi-a explicat tatăl cel bogat prin telefon. „Acea parte din tine care încă tinde spre siguranță se află în război cu partea care își dorește libertatea. Doar tu poți decide care dintre ele va ieși învingătoare. Fie vei construi o afacere, fie te vei întoarce la cel care își caută o slujbă sigură pentru tot restul vieții."

Descoperirea pasiunii

„Chiar vrei să mergi mai departe?", m-a întrebat tatăl cel bogat.

„Da", am răspuns grăbit.

„Atunci, ce mai aștepți? Ai uitat ce îți propuseseși să faci? Ai uitat ce pasionat erai? Ai uitat ce te-a adus în această situație grea?", m-a întrebat tatăl cel bogat.

„Păi...", am îngăimat eu, puțin surprins. Uitasem. Am rămas așa, cu receptorul telefonului la ureche, încercând să-mi limpezesc mintea și să-mi aduc aminte ce anume m-a adus în situația neplăcută în care mă aflam.

„Hai să te ajut eu", a reluat tatăl cel bogat cu o voce tăioasă. „Te preocupă mai mult supraviețuirea persoanei tale decât menținerea visului în viață. Teama ți-a alungat pasiunea. Cel mai bun mod de a merge mai departe e acela de a-ți păstra aprinsă flacăra din inimă. Nu uita niciodată ce ți-ai propus să faci și ai să vezi că drumul va fi mai ușor. Dacă vei continua să te neliniștești de propria soartă, teama îți va roade sufletul. Numai pasiunea dă naștere afacerilor prospere. Nu frica. Ai ajuns până aici. Ești aproape, nu te întoarce acum din drum. Adu-ți aminte ce te-a mânat pe această cale. Păstrează această amintire în inimă și nu lăsa flacăra să se stingă. Vei putea renunța oricând vei dori... dar de ce să renunți acum?"

Spunând toate acestea, mi-a urat noroc, apoi a închis telefonul.

Avea dreptate. Uitasem de ce pornisem în acea călătorie. Îmi uitasem visul și permisesem fricii să-mi acapareze mintea și inima.

Cu câțiva ani în urmă, văzusem un film intitulat *Flash Dance*. O melodie din coloana sonoră spunea ceva de genul „Fii pasionat și împlinește-ți visele".

Îmi uitasem pasiunea. Era timpul să-mi îndeplinesc visele sau să las totul baltă și să revin la ceea ce eram înainte. Am stat o vreme în cabina telefonică, rememorând cuvintele tatălui bogat: „Vei putea renunța oricând vei dori... dar de ce să renunți acum?"

Am decis să fac tot posibilul pentru a-mi împlini visele și să renunț doar dacă ele se vor dovedi imposibile.

Profesor și proprietar al unui sistem

Așadar, după ce am pus telefonul în furcă, am mai zăbovit câteva clipe în cabina telefonică. Temerile și lipsa succesului mă copleșeau, iar visul îmi fusese dat la o parte. Visul de a crea un altfel de sistem educațional. Un program pentru cei care doresc să devină antreprenori sau investitori. Cum stăteam acolo, am început să-mi aduc aminte de perioada în care eram în liceu.

Pe la 15 ani, îndrumătorul meu din liceu m-a întrebat: „Ce vrei să te faci atunci când vei fi mare? Vei urma calea tatălui tău și te vei face profesor?"

Privindu-l drept în ochi, i-am oferit un răspuns franc, ferm și plin de convingere: „Nu voi fi niciodată profesor. Este ultimul lucru pe care l-aș face."

Nu-mi displăcea școala. O uram. Nu puteam suporta ideea de a fi obligat să stau și să ascult, luni la rând, o persoană de care nu-mi plăcea, pe care nu o puteam respecta și care vorbea despre

lucruri deloc interesante pentru mine. Atunci când nu chiuleam și rămâneam totuși la ore, mă foiam, mă vânzoleam și făceam gălăgie în spatele clasei.

Prin urmare, în clipa în care îndrumătorul m-a întrebat dacă intenționez să urmez pașii tatălui meu și să-mi fac o carieră în învățământ, aproape că mi-am ieșit din fire.

Nu prea știam, la acea vreme, că pasiunea este un melanj de dragoste și ură. Îmi plăcea să învăț, dar uram școala. Detestam pur și simplu faptul că eram obligat să mă prezint la lecții și să fiu programat să devin ceea ce nu-mi doream. Nu eram singurul.

Citate celebre despre educație

Winston Churchill a spus cândva: „Sunt pregătit mereu să învăț, dar nu întotdeauna îmi place să mă învețe altcineva."

John Updike a spus: „Strămoșii noștri au decis, în înțelepciunea lor, că minorii sunt o pacoste nefirească pentru părinți. De aceea, au inventat închisori numite școli, echipate cu un instrument de tortură numit educație."

Norman Douglas: „Educația este fabrica de stat în care se produc ecouri."

H. L. Mencken: „După părerea mea, anii de școală sunt cei mai nefericiți din întreaga existență a unui om. Sunt plini de sarcini plictisitoare, aberante, de numeroase ordine neplăcute și de violări brutale ale bunului-simț și decenței."

Galileo: „Nu poți învăța pe nimeni nimic; singurul lucru pe care îl poți face e să-l ajuți să găsească acele lucruri înlăuntrul său."

Mark Twain: „Nu am lăsat niciodată școala să se amestece în educația mea."

Albert Einstein: „E prea multă educație, mai ales în școlile americane."

Un dar din partea tatălui meu erudit

Persoana care mi-a împărtășit aceste citate a fost tatăl meu cel cu studii superioare, dar sărac. Disprețuia la rândul său sistemul... chiar dacă se descurca bine în interiorul lui. Devenise profesor pentru că visul său fusese acela de a schimba un sistem perimat, vechi de 300 de ani. Din păcate, sistemul a fost cel care a învins, zdrobindu-i visul. S-a înarmat cu pasiune și a încercat să promoveze un altfel de sistem, dar s-a lovit de un zid impenetrabil. Sistemul era unul din care scoteau bani prea mulți oameni și niciunul dintre aceștia nu dorea ca el să fie schimbat... deși se vorbea mereu despre nevoia de schimbare.

Poate că îndrumătorul meu a fost un fel de ghicitor, căci, câțiva ani mai târziu, chiar am urmat calea tatălui meu. Numai că nu l-am urmat în cadrul aceluiași sistem. Cu o pasiune asemănătoare cu a sa mi-am creat propriul sistem. Din această cauză renunțasem la slujbă și rămăsesem pe drumuri. Visul meu era de a crea un sistem educațional în care oamenii să învețe altfel.

Când tatăl cel erudit a aflat că eu și Kim avem mari probleme financiare, străduindu-ne să punem bazele propriului sistem educațional, ne-a trimis aceste citate. De-a lungul foii pe care le așternuse, scrisese următoarele cuvinte: „Nu vă dați bătuți! Cu dragoste, tata."

Până în acel moment, nu știusem cât de mult ura tatăl meu cel educat sistemul și ce le făcea acesta tinerilor. Dar, după gestul său de încurajare, lucrurile au început să capete sens. Pasiunea care mă mâna pe mine atunci era aceeași pasiune care îl înflăcărase pe el cu ani în urmă. De fapt, îi semănam foarte mult tatălui meu și, fără să-mi dau seama, preluasem torța aprinsă de la el. În adâncul ființei mele eram tot profesor... și poate acesta era motivul pentru care uram atât de mult sistemul.

Privind retrospectiv, realizez că am preluat multe de la ambii mei tați. De la cel bogat am învățat dedesubturile capitalismului. De la tatăl cel cu studii superioare am moștenit pasiunea de a-i învăța pe alții. Și, dată fiind această combinație, puteam face ceva în privința sistemului educațional. Nu doream și nici nu dispuneam de capacitatea de a schimba sistemul deja existent. Aveam însă cunoștințele necesare pentru a dezvolta unul nou.

Anii de instruire au început să dea roade

Timp de mai mulți ani, tatăl cel bogat m-a pregătit să devin o persoană care creează afaceri și sisteme de afaceri. Afacerea pe care am lansat-o în 1977 consta într-o companie de producție. Am fost printre primele firme care produceau „portofele pentru surferi", confecționate din nailon și velcro, în culorii vii. Apoi, am scos pe piață un produs numit „buzunarul pentru pantofi" — un portofel în miniatură, făcut tot din nailon și velcro, care putea fi atașat de șireturile pantofilor sport. În 1978, joggingul devenise extrem de popular, iar cei care îl practicau doreau să aibă un loc în care să-și pună cheile, banii sau cărțile de identitate. În acest context, am venit cu ideea „buzunarului pentru pantofi" și l-am comercializat în întreaga lume.

Succesul nostru fulminant a fost fenomenal, dar nu a trecut mult timp și pasiunea pentru linia de produse și afacere a început să dispară. S-a stins odată ce mica mea companie a început să fie zdrobită de concurența străină. Țări precum Taiwan, Coreea sau Hong Kong făceau export cu produse identice și începeau să cucerească piețele pe care le dezvoltaserăm noi. Prețurile lor erau atât de mici, încât nu aveam nicio șansă în fața lor, fiindu-ne imposibil să concurăm cu ele. Vindeau produse la prețuri mult mai mici decât costurile noastre de producție.

Mica noastră companie se confrunta cu o dilemă: să ne luptăm cu acești concurenți sau să ne alăturăm lor. Partenerii au realizat că nu puteam face față competiției. Companiile care inundaseră piața cu produse ieftine erau mult prea puternice. S-a supus totul la vot și am hotărât să ne alăturăm lor.

Tragedia a fost că, pentru a reuși să supraviețuim, a trebuit să renunțăm la o mare parte din angajații care se dovediseră loiali și sârguincioși. Acel moment mi-a frânt inima. Când am fost să inspectez noile fabrici pe care le contractaserăm în Coreea și Taiwan, a mai murit o parte din mine. Condițiile în care acei tineri lucrători erau nevoiți să muncească erau crude și inumane. Am văzut cinci muncitori înghesuiți unul într-altul într-un spațiu pe care noi, în SUA, i l-am fi oferit unuia singur.

Conștiința a început iarăși să mă mustre. Nu doar din cauza muncitorilor americani de care am fost nevoiți să ne despărțim, ci și din cauza celor străini care munceau acum pentru noi.

Cu toate că soluționaserăm problema financiară a concurenței străine și începuserăm să obținem profituri mari, inima nu-mi mai bătea pentru acea afacere... context în care afacerea a început să dea rateuri. Spiritul ei dispăruse pentru că același lucru se întâmplase cu spiritul meu. Nu îmi mai doream să fiu bogat dacă acest lucru însemna să exploatez o mulțime de muncitori prost plătiți. Am început să mă gândesc la un nou proiect, unul în care urma să îi învăț pe oameni cum să devină patroni, nu salariați. La vârsta de 32 de ani, eram pe cale de a deveni profesor, însă atunci nu realizam acest lucru. Afacerea a început să regreseze nu din lipsa unui sistem, ci din lipsa sufletului, a pasiunii. În momentul în care eu și Kim am pornit într-o nouă aventură în lumea afacerilor, compania de portofele dispăruse deja de pe piață.

Previziuni sumbre: mari reduceri de personal

În 1983, am fost invitat să țin un discurs în fața unei clase de MBA la Universitatea din Hawaii. Le-am expus punctele mele de vedere privind siguranța unei slujbe. Nu le-a plăcut deloc ce au auzit: „În câțiva ani, mulți dintre voi își vor pierde locul de muncă sau vor fi nevoiți să lucreze pentru salarii din ce în ce mai mici, fără a mai avea parte de sentimentul de siguranță garantat de slujbă."

Domeniul în care activam presupunea să călătoresc mult în lume, context în care am văzut cu ochii mei forța pe care o poate avea combinația dintre mâna de lucru ieftină și inovațiile tehnologice. Am început să-mi dau seama că muncitorii din Asia, Europa, Rusia sau America de Sud se află într-o competiție directă cu cei din America. Am înțeles că ideea unui salariu mare și a unei slujbe sigure și stabile pentru muncitori și manageri simpli era una care aparținea deja trecutului. În curând, pentru a putea fi competitive pe plan global, marile companii vor fi

nevoite să recurgă la reduceri, atât în privința numărului de angajați, cât și a salariilor oferite.

N-am mai fost chemat niciodată să vorbesc în fața studenților de la Universitatea din Hawaii. Câțiva ani mai târziu, restructurarea a devenit o practică standard. Ori de câte ori o companie fuziona cu alta mai mare, iar personalul creștea excesiv, avea loc o restructurare. Cu fiecare reducere de personal, am observat că cei din vârful piramidei se îmbogățesc tot mai mult, pe când cei de la bază plătesc prețul.

Ori de câte ori aud pe cineva spunând „Îmi trimit copilul la o școală bună pentru a avea șanse să obțină o slujbă sigură și stabilă", mă înfiorez. A fi pregătit pentru o slujbă e o idee bună pe termen scurt, dar nu suficientă pe termen lung. Încet, dar sigur, deveneam profesor.

Construiți un sistem în jurul pasiunii dumneavoastră

Cu toate că firma de producție pe care am deținut-o și-a revenit la un moment dat și a început să fie iarăși profitabilă, îmi dispăruse pasiunea. Tatăl cel bogat rezumase în doar câteva cuvinte sentimentul meu de frustrare atunci când spusese: „Școala e de domeniul trecutului. Este timpul să construiești un sistem în jurul inimii tale. Clădește un sistem în jurul pasiunii tale. Renunță la compania de producție și apucă-te să construiești ceea ce îți dorești cu adevărat. Te-am învățat tot ce știu, dar încă ești fiul tatălui tău. În adâncul sufletului, tu și tatăl tău sunteți profesori."

Împreună cu soția mea, Kim, am împachetat totul și ne-am mutat în California, unde intenționam să învățăm noi metode de predare, astfel încât să ne putem crea afacerea în jurul acestor metode. Dar, înainte de a pune afacerea pe picioare, am rămas fără bani și ne-am trezit fără casă. Ce m-a scos din această situație mizeră? Acel telefon pe care l-am dat tatălui bogat, soția care a fost mereu alături de mine, supărarea pe mine însumi și reaprinderea pasiunii.

Curând, am început să construim o nouă companie. Era vorba despre o instituție educațională care utiliza metode de predare diametral opuse celor folosite în școlile tradiționale. În loc să le cerem elevilor să stea cuminți în bănci, îi încurajam să fie activi. În loc să le predăm prin intermediul lecturii, facilitam procesul de învățare prin diverse jocuri. În loc să fie plictisitori, îi îndemnam pe îndrumătorii noștri să fie plini de viață. În loc de profesori, am angajat oameni de afaceri care aveau propriile companii și care utilizau stilul nostru de predare. În loc să dăm note studenților, aceștia erau cei care dădeau note profesorilor. Dacă profesorul nu era apreciat de cursanți și primea note proaste, acesta ori era supus unui program de training intensiv, ori era rugat să plece.

Vârsta, trecutul educațional, sexul sau religia studenților nu aveau nicio importanță pentru noi. Tot ceea ce le ceream era dorința sinceră de a învăța și de a face acest lucru repede. Din această pricină am și reușit să-i învățăm cunoștințele de contabilitate dintr-un an școlar într-o singură zi.

Cu toate că studenții noștri erau în majoritate adulți, la cursuri se înscriseseră și mulți tineri, printre care și unii de 16 ani, care învățau alături de directori executivi de 60 de ani, bine plătiți și cu o educație înaltă. În loc să le dăm teste individuale pentru a concura unul împotriva altuia, noi le ceream să coopereze în echipe. Apoi, pe baza aceluiași test, solicitam echipelor să concureze între ele. Echipele nu concurau pentru note bune, ci pentru o sumă de bani pusă la bătaie. Câștigătoarea lua totul. Competiția și dorința de a fi cel mai bun erau aprige. Motivarea cursanților nu mai intra în responsabilitățile profesorului. Odată cu startul competiției, el trebuie să iasă din scenă și să devină un simplu observator. Spre deosebire de testele tradiționale desfășurate într-o liniște deplină, cursanții noștri aveau voie să țipe, să râdă sau să plângă. Studenții veneau plini de entuziasm la cursuri. Erau „incitați" de ceea ce învățau... și voiau să învețe tot mai multe.

Ne-am axat cursurile pe două subiecte majore: antreprenoriat și investiții, adică sectoarele „P" și „I" ale *Cadranului*. Oamenii care doreau să devină instruiți în aceste domenii prin

intermediul metodelor de educație pe care le promovam se îmbulzeau pur și simplu la școala noastră. Nici măcar nu apelaserăm la publicitate. Vestea s-a răspândit în mod natural, din om în om. Cei care-și manifestau dorința de a se înscrie la cursurile noastre erau cei care vroiau să creeze locuri de muncă... nu cei care căutau o slujbă.

În acea seară, în cabina telefonică, după ce m-am hotărât să nu renunț, lucrurile au început să avanseze. În mai puțin de cinci ani, dețineam o afacere de milioane de dolari, cu 11 filiale în diverse colțuri ale lumii. Construiserăm un nou sistem educațional, iar piața îl adora. Pasiunea ne transformase visurile în realitate, căci, cu ajutorul pasiunii și al unui sistem bun, teama și valorile nocive inculcate de alții pot fi învinse.

Și profesorii pot fi bogați

Ori de câte ori îi aud pe profesori plângându-se de faptul că nu sunt plătiți suficient, îi compătimesc. Ironic e însă faptul că profesorii sunt produsul sistemului pe care îl perpetuează. Își văd meseria din perspectiva unei persoane din cadranul „A", și nu din cadranul „P" sau „I". Aduceți-vă aminte că puteți fi orice vă doriți, în oricare dintre cele patru cadrane... chiar și profesor.

Putem fi orice ne dorim

Cei mai mulți dintre noi au posibilitatea de a obține succesul în orice cadran. Totul depinde de cât de hotărâți suntem să devenim oameni de succes. Sau, așa cum spunea tatăl meu cel bogat, „Nu teama construiește afacerile, ci pasiunea".

Dificultățile cu care ne confruntăm atunci când dorim să schimbăm cadranele se găsesc în trecutul nostru. Mulți dintre noi provin din familii în care sentimentul de teamă era utilizat ca prim stimulent pentru a gândi sau acționa într-un anume fel. De exemplu:

„Ți-ai făcut temele? Dacă nu-ți faci temele, vei fi dat afară din școală și toți prietenii tăi vor râde pe seama ta."

„Dacă vei continua să te strâmbi, îți va rămâne fața strâmbă."

Și clasicul: „Dacă nu iei note bune, nu vei putea să-ți găsești o slujbă sigură și stabilă, cu multe beneficii."

Ei bine, mulți tineri obțin, astăzi, note bune la școală, dar slujbele sigure și stabile sunt din ce în ce mai puține, la fel ca și beneficiile, cum ar fi de pildă programele de pensii. Tot mai mulți oameni, chiar și cei cu rezultate bune la școală, trebuie să-și urmeze propriile interese și nu să caute o slujbă unde vor servi interesele altora.

Partea stângă e riscantă

Am numeroși prieteni care încă se află în căutarea siguranței, într-o slujbă sau într-o funcție anume. Ironia sorții face ca marșul tehnologiei să avanseze într-un ritm din ce în ce mai rapid. Pentru a menține pasul cu piața locurilor de muncă, fiecare persoană în parte trebuie să se specializeze în tehnologiile de ultimă oră. Prin urmare, dacă tot va trebui să vă re-specializați, de ce nu v-ați aloca o parte din timp pentru a învăța aptitudinile necesare succesului în partea dreaptă a *Cadranului*? Dacă oamenii ar putea vedea ce văd eu în călătoriile pe care le fac în lume, și-ar lua gândul de la siguranța unei slujbe. Siguranța e un mit. Învățați ceva diferit și începeți să cuceriți această lume nouă. Nu vă ascundeți de ea.

În opinia mea, riscul este enorm și pentru liber-profesioniști. Dacă se îmbolnăvesc sau se rănesc, venitul lor este primul care are de suferit. Pe măsură ce îmbătrânesc, întâlnesc tot mai mulți liber-profesioniști de vârsta mea care sunt epuizați psihic, mental și emoțional în urma muncii intense pe care o depun. Cu cât e mai mare oboseala pe care o resimte o persoană, cu atât se simte mai nesigură, în timp ce riscul apariției unei probleme de sănătate crește.

Partea dreaptă e mult mai sigură

O altă ironie este aceea că viața e mult mai sigură în partea dreaptă a *Cadranului*. De exemplu, dacă dispuneți de un sistem

sigur care produce din ce în ce mai mulți bani cu tot mai puțină muncă fizică, atunci nu veți mai avea nevoie de o slujbă și nici nu vă veți mai îngrijora de faptul că ați putea fi concediat. De asemenea, cu ajutorul unui sistem profitabil nu va mai trebui nici să trăiți sub limita bunăstării. Decât să vă ghemuiți cât vă permite plapuma, mai bine vă creați o plapumă mai lungă. Pentru a genera mai mulți bani, extindeți pur și simplu sistemul și angajați mai mulți oameni.

Investitorii de clasă nu sunt îngrijorați de fluctuațiile ascendente sau descendente ale pieței, întrucât cunoștințele de care dispun le vor permite să facă bani în orice condiții. Dacă în următorii 30 de ani se prăbușește piața sau are loc o criză economică, mulți vor intra în panică și vor pierde o mare parte din banii pe care i-au economisit pentru pensie. În cazul în care un astfel de eveniment i-ar prinde la o vârstă înaintată, în loc să iasă la pensie, acești oameni vor fi nevoiți să lucreze cât mai mult posibil.

Cât despre teama de a nu pierde bani, investitorii profesioniști sunt oameni care riscă puțin din propriii lor bani și, totuși, obțin profituri considerabile. Oamenii care nu au prea multe cunoștințe în domeniul investițiilor sunt cei care își asumă riscuri mari și obțin profituri dintre cele mai mici. Din punctul meu de vedere, toate riscurile se află în partea stângă a *Cadranului*.

De ce e mai riscantă partea stângă

„Dacă nu te pricepi la cifre, atunci ești nevoit să apelezi la opinia altcuiva", îmi spunea tatăl cel bogat. „Atunci când cumpără o casă, tatăl tău acceptă cu ochii închiși sfatul bancherului său care îi spune că locuința este un activ."

Atât eu, cât și Mike am observat accentul pus pe expresia „cu ochii închiși".

„În general, cei din partea stângă a *Cadranului* nu trebuie să se priceapă neapărat la finanțe. Dar dacă vrei să ai succes în partea dreaptă, atunci cifrele trebuie să-ți fie la fel de familiare ca

propriile-ți brațe. Cifrele îți permit să vezi ceea ce alții nu pot vedea", a continuat tatăl cel bogat.

„Vrei să spui că putem vedea așa cum vede Superman, cu raze X?", a întrebat Mike.

Tatăl cel bogat a râs și-a dat afirmativ din cap. „Exact", a confirmat el. „Abilitatea de a citi cifrele, sistemele financiare și sistemele de afaceri te înzestrează cu o vedere pe care muritorii de rând nu o au."

Până și el se amuza de ceea ce spunea.

„Vederea financiară micșorează riscurile. Orbirea financiară sporește riscurile. Nu ai însă nevoie de o astfel de vedere decât dacă activezi în partea dreaptă a *Cadranului*. Oamenii din partea stângă tind să gândească în cuvinte, pe când cei din partea dreaptă, mai ales cei din sectorul « I », trebuie să gândească în cifre pentru a avea succes... nicidecum în cuvinte. Îți asumi un risc enorm dacă încerci să devii un investitor cât timp încă mai gândești în cuvinte."

„Vrei să spui că persoanele din partea stângă a *Cadranului* n-au nevoie să știe să citească cifrele?", l-am întrebat.

„Cei mai mulți dintre ei, nu", a răspuns tatăl cel bogat. „Atâta timp cât se mulțumesc să opereze numai în cadranele « A » sau « L », cifrele pe care le-au învățat la școală le sunt de ajuns. Dar dacă au de gând să supraviețuiască în partea dreaptă, înțelegerea cifrelor financiare și a sistemelor e crucială. Dacă intenționezi să construiești o mică afacere, nu trebuie să fii un maestru într-ale cifrelor. Dar dacă scopul tău e acela de a clădi o afacere vastă, de nivel mondial, atunci cifrele înseamnă totul. În niciun caz cuvintele. Acesta este și motivul pentru care multe companii mari sunt conduse de oameni care au un calculator în loc de creier."

Tatăl cel bogat și-a continuat lecția: „Dacă vrei să obții succes în partea dreaptă, când vine vorba de bani e obligatoriu să faci distincția dintre opinii și realitate. Nu îți poți permite să accepți orbește sfaturile altora, așa cum fac cei din partea stângă. E imperativ să stăpânești știința cifrelor. E imperativ să cunoști datele reale ale problemei. Cifrele sunt cele care îți dezvăluie aceste date."

Cine plătește pentru asumarea riscurilor?

„Pe lângă faptul că partea stângă e foarte riscantă, persoanele care activează aici plătesc pentru a-și asuma riscul", a menționat tatăl cel bogat.

„Ce vrei să spui cu asta?", am întrebat eu. „Nu toată lumea plătește pentru a-și asuma riscuri?"

„Nicidecum", a răspuns tatăl cel bogat. „Nu și în partea dreaptă."

„Încerci să spui că persoanele din partea stângă plătesc pentru a-și asuma riscuri, pe când cele din partea dreaptă sunt plătite pentru acest lucru?"

„Exact", a zis tatăl cel bogat, zâmbind. „Aceasta este marea diferență dintre cele două părți ale *Cadranului*. Din acest motiv partea stângă e mai riscantă decât cea dreaptă."

„Îmi poți da un exemplu?", l-am rugat eu.

„Desigur", a răspuns. „Atunci când cumperi acțiuni la o companie, cine își asumă riscul financiar? Tu sau compania?"

„Presupun că eu", am zis încă nedumerit.

„Dar dacă eu sunt o agenție de asigurări medicale și îți asigur sănătatea, preluând riscurile sănătății tale, te plătesc?"

„Nu", a fost răspunsul meu. „Dacă agenția îmi asigură sănătatea, ea își asumă riscurile, iar eu plătesc."

„Corect. Încă nu am găsit nicio agenție care să asigure sănătatea clienților săi sau riscurile de accidente și să plătească tot ea pentru acest privilegiu. Exact asta fac însă cei din partea stângă a *Cadranului*."

„Tot nu sunt foarte lămurit", a intervenit Mike. „Pentru mine încă nu are logică."

Tatăl cel bogat a zâmbit: „Odată ce veți înțelege mai bine dedesubturile părții drepte, veți începe să vedeți mult mai clar diferențele. Oamenii, în marea lor parte, habar nu au că există astfel de diferențe, presupun doar că totul e riscant... context în care își asumă riscuri și, pe deasupra, mai și plătesc. Dar, pe măsură ce veți acumula experiență și cunoștințe în partea dreaptă a *Cadranului*, vederea financiară vi se va îmbunătăți și veți înțelege de ce persoanele din partea stângă sunt oarbe. Totodată, veți înțelege de ce căutarea siguranței, în ideea evitării riscului, este cel mai riscant lucru pe care îl puteți face. Vă veți dezvolta propria viziune financiară și nu veți lua drept bune opiniile altora doar pentru că au o funcție înaltă sau sunt bancheri, agenți de bursă, contabili sau mai știu eu ce. Veți avea abilitatea de a vedea cu propriii ochi și de a distinge opiniile financiare de realitățile financiare."

A fost o zi bună. De fapt, a fost una dintre cele mai importante lecții pe care mi le amintesc. A fost o lecție crucială pentru că m-a învățat să-mi deschid mintea față de lucrurile pe care ochii nu le puteau vedea.

Cifrele reduc riscul

Fără astfel de lecții primite din partea tatălui meu bogat, mă întreb dacă aș fi putut să-mi păstrez pasiunea și să construiesc sistemul educațional pe care l-am visat întotdeauna. Fără insistențele lui în privința importanței cunoștințelor financiare, duse până în cele mai mici detalii, îmi dau seama că nu aș fi reușit să fac investiții atât de înțelepte, care, din puținii bani pe care îi aveam, mi-au adus profituri uriașe. N-am uitat niciodată sfatul său conform căruia cu cât e mai vast proiectul și cu cât vrei ca succesul să vină mai repede, cu atât trebuie să fii mai atent la detalii. Dacă nu te grăbești să te îmbogățești sau doar muncești toată viața și îi lași pe alții să-ți administreze banii, nu mai trebuie să fii meticulos. În schimb, cu cât mai rapid îți dorești să devii bogat, cu atât trebuie să fii mai exact în privința cifrelor.

Vestea bună e că, mulțumită avansului tehnologic și noilor produse apărute pe piață, astăzi e mult mai ușor să înveți aptitudinile necesare construirii propriului sistem și să devii iscusit în domeniul financiar.

Puteți accelera ritmul... dar nu o luați pe scurtături

„Pentru a fi scutit de la impozite, cumpără o casă mai mare și afundă-te cât mai mult în datorii."

„Casa trebuie să fie investiția ta cea mai importantă."

„E musai să cumperi acum, pentru că prețurile vor crește mereu."

„Îmbogățește-te cu răbdare."

„Întinde-te doar cât îți permite plapuma."

Dacă veți acorda o parte din timpul dumneavoastră studierii și dobândirii aptitudinilor necesare părții drepte a *Cadranului*, veți constata că afirmațiile de mai sus sunt total lipsite de sens. Poate că ele au logică pentru cineva din partea stângă, nu însă și pentru cei din partea dreaptă. Faceți orice doriți, accelerați oricât este posibil ritmul, produceți câți bani vreți, dar nu încercați să evitați sacrificiile. Prețul trebuie plătit. Puteți grăbi pașii oricât doriți, dar țineți minte: nu există scurtături.

Această carte nu oferă răspunsuri. Această carte tratează provocările și obiectivele financiare dintr-un punct de vedere diferit. Nu se pune problema ca un punct de vedere să fie mai bun decât altul, ci că întotdeauna e bine să existe mai multe viziuni asupra unui singur subiect.

Citind capitolele următoare, veți începe să priviți finanțele, afacerile și viața dintr-un alt punct de vedere.

CAPITOLUL 8

Cum mă îmbogățesc?

Când sunt întrebat: „Cum ați găsit formula îmbogățirii?", răspund întotdeauna: „Jucând *Monopoly* când eram mic".

Unii cred că glumesc, iar alții așteaptă să audă poanta, crezând că tocmai am început să spun un banc. Și totuși, răspunsul meu nu se vrea deloc a fi o glumă, ci este cât se poate de serios. Formula îmbogățirii din *Monopoly* e simplă și funcționează la fel de bine în realitate pe cât o face în joc.

Patru case verzi... un hotel roșu

Poate vă amintiți că secretul prosperității la jocul *Monopoly* este acela de a cumpăra patru case verzi, care trebuie apoi vândute în ideea de a obține banii necesari achiziționării unui mare hotel roșu. Asta este tot ce trebuie pentru a avea succes, iar eu și soția mea am utilizat aceeași formulă de investiție pentru a ne îmbogăți.

Când piața proprietăților imobiliare mergea prost, am cumpărat cât de multe căsuțe am putut cu fondurile limitate de care dispuneam. Când piața și-a revenit, am vândut cele patru case verzi și am cumpărat hotelul roșu și impunător. De atunci, nu a mai trebuit să muncim niciodată, deoarece fluxul monetar

pe care îl generează hotelul, complexele de apartamente și depozitele ne susține financiar stilul de viață.

Funcționează și cu hamburgeri

Dacă nu vă plac proprietățile imobiliare, tot ce trebuie să faceți e să preparați hamburgeri, să construiți o afacere în jurul lor și să lansați o franciză. În câțiva ani, profitul din ce în ce mai mare vă va oferi mai mulți bani decât veți putea cheltui.

Iată ce simplă poate fi, în realitate, calea către o avere fabuloasă. Cu alte cuvinte, chiar dacă lumea de astăzi este ultratehnologizată, principiile îmbogățirii rămân simple și nesofisticate. Aș spune că acestea sunt principii de viață elementare. Din păcate, atunci când vine vorba de bani, chestiunile elementare devin complicate.

Eu unul, de pildă, nu văd niciun sens în a-i oferi unui om o scutire de taxe pentru a pierde bani și pentru a-și trăi tot restul vieții în datorii. La fel de fără sens mi se pare să-ți consideri casa drept un activ, când de fapt este un pasiv care te seacă de bani zi de zi. Să ai un guvern care cheltuiește mai mult decât colectează din taxe sau să trimiți un copil la școală pentru a studia în speranța obținerii unei slujbe, fără a-l învăța absolut nimic despre bani, mi se par lucruri la fel de ilogice.

E ușor să faci ce fac cei bogați

Să faci ce fac oamenii bogați e ușor. Unul dintre motivele pentru care există atât de mulți oameni înstăriți care nu au avut rezultate prea bune la școală este acela că partea activă din procesul de îmbogățire este extrem de simplă. Nu trebuie să mergi la școală pentru a te îmbogăți. Partea activă din drumul spre prosperitate nu este nici pe departe o știință astronomică.

Doresc să vă recomand cartea *Think and Grow Rich* (*De la idee la bani*) a lui Napoleon Hill. Am citit-o în tinerețe și a avut o mare influență asupra direcției pe care am urmat-o în viață. Tatăl cel bogat a fost cel care m-a îndemnat s-o citesc, aceasta și multe altele de felul ei.

Există un motiv bine întemeiat pentru care cartea se intitulează *De la idee la bani* și nu „De la muncă la bani" sau „De la slujbă la bani". Acela e că oamenii care muncesc din greu toată viața nu devin niciodată bogați. Dacă vreți să vă îmbogățiți, e necesar să „gândiți". Gândiți independent, nu gregar. Nu vă luați după turmă. În opinia mea, unul dintre bunurile cele mai de preț ale oamenilor bogați e faptul că gândesc altfel decât ceilalți. Dacă faceți ce fac toți ceilalți, veți ajunge să aveți ce are toată lumea. Iar cei mai mulți au doar ani la rând de trudă, taxe incorecte și datorii pe viață.

Când cineva mă întreabă: „Ce trebuie să fac pentru a mă muta din partea stângă a *Cadranului* în partea dreaptă?", eu răspund: „Nu ceea ce *faci* necesită o schimbare, ci felul în care *gândești*. Cu alte cuvinte, e vorba despre ce trebuie să *fii* pentru a putea *face* ce trebuie."

Vă doriți să fiți genul de persoană care crede că achiziționarea a patru case verzi și, apoi, a unui hotel roșu e ușoară? Sau vreți să fiți tipul de om care crede că aceste lucruri sunt dificil de realizat?

Cu ani buni în urmă, m-am înscris la un curs de stabilire a obiectivelor. Se întâmpla pe la jumătatea anilor '70 și nu-mi venea să cred că scot din buzunar 150 de dolari pentru a-mi petrece superbele zile de sâmbătă și duminică învățând cum să-mi fixez țelurile. Mi-ar fi plăcut să fac surfing, nu să stau pe scaun și să plătesc pe cineva pentru a mă învăța cum să-mi stabilesc obiectivele. Am fost cât pe ce să renunț de mai multe ori, dar lucrurile pe care le-am învățat la cursul acela m-au ajutat să realizez ceea ce-mi doream în viață.

Instructoarea a scris pe tablă aceste trei cuvinte:

EȘTI-FACI-AI

Apoi, ne-a spus: „Obiectivele reprezintă partea *AI* a acestei formule. Obiective precum a avea un corp armonios, a avea o relație ideală, a avea milioane de dolari, a deține o avere uriașă sau a avea un renume. Odată ce oamenii își dau seama ce vor să aibă, adică obiectivul, încep să enumere lucrurile pe care trebuie

să le *facă*. De aceea, mulți obișnuiesc să-și întocmească liste cu lucruri *de făcut*. Își stabilesc un obiectiv, după care încep să treacă la acțiune."

S-a referit mai întâi la țelul privind corpul armonios. „De obicei, oamenii care vor să aibă un corp atrăgător încep să țină un regim și merg la sala de fitness. Toate acestea durează câteva săptămâni, după care cei mai mulți dintre ei revin la vechile obiceiuri alimentare, îndopându-se cu cartofi prăjiți și pizza, iar în loc să se ducă la sala de fitness, stau în fotoliu și se uită la televizor. Acesta este un exemplu de *a face* în loc de *a fi*."

„Nu regimul este important, ci ce trebuie să fii pentru a respecta acel regim. Cu toate acestea, an de an, milioane de oameni caută dieta perfectă pe care să o urmeze pentru a slăbi. Se concentrează pe ce trebuie să facă și nu pe ce trebuie să fie. Un regim, oricât de bun ar fi el, nu va da niciodată rezultate dacă mentalitatea rămâne aceeași", a continuat ea.

Apoi a folosit golful ca alt exemplu: „Sunt mulți cei care își cumpără un nou set de crose de golf în speranța că acestea îi vor ajuta să-și îmbunătățească jocul. Ei nu știu că atitudinea, mentalitatea și convingerile lor sunt cele care contează cu adevărat. Un jucător mediocru cu un nou set de crose rămâne tot un jucător mediocru."

A urmat subiectul investițiilor: „Nu puțini sunt cei care cred că vor deveni bogați odată ce vor începe să cumpere fonduri mutuale sau acțiuni la bursă. Ei bine, simpla cumpărare a unor acțiuni, fonduri mutuale, proprietăți imobiliare sau obligațiuni nu vă face bogat. Făcând ceea ce fac investitorii profesioniști nu vă asigurați în mod obligatoriu succesul financiar. O persoană care are mentalitate de pierzător va eșua întotdeauna, indiferent ce fel de acțiuni, obligațiuni, proprietăți imobiliare sau fonduri mutuale cumpără."

Următorul exemplu a fost cel privind găsirea partenerului ideal în dragoste: „Foarte mulți oameni merg în baruri, la serviciu sau chiar la biserică în speranța că-și vor găsi jumătatea, persoana la care au visat întotdeauna. Asta e ceea ce *fac*. Se află mereu în căutarea *persoanei potrivite*, în loc să *fie* ei persoana potrivită."

Iată unul dintre exemplele ei despre relații: „În mariaj, unul dintre cei doi membri ai cuplului încearcă să-l schimbe pe celălalt, în ideea de a avea o relație mai bună. În loc să încerce să modifice personalitatea celuilalt, lucru care duce de cele mai multe ori la certuri, mai bine s-ar schimba mai întâi pe sine. Nu vă axați eforturile pe cealaltă persoană, ci pe gândurile pe care le aveți despre ea."

În timp ce instructoarea vorbea despre relații, mintea mea a început să hoinărească, făcându-mă să mă gândesc la numeroșii oameni pe care i-am întâlnit de-a lungul anilor, persoane care voiau să schimbe lumea, dar care nu au realizat nimic în viață. Doreau să-i facă pe toți ceilalți să se schimbe, nu însă și pe ei înșiși.

Când a venit vorba despre bani, ne-a spus așa: „În privința banilor, mulți oameni încearcă să *facă* ce fac cei bogați și să *aibă* ce au cei bogați. Prin urmare, își cumpără o casă și o mașină care par ale unui om bogat, iar pe copii îi trimit la școlile unde învață fiii și fiicele bogaților. Din această cauză, singurul lucru care le rămâne de *făcut* e să muncească și mai mult și să *aibă* datorii și mai mari, context în care sunt nevoiți să depună noi și noi eforturi... ceea ce oamenii bogați nu prea fac."

Am dat aprobator din cap, de la locul meu din spatele clasei. Tatăl cel bogat nu folosise aceleași cuvinte pentru a-mi explica aceste lucruri, dar îmi spunea adesea: „Oamenii cred că, trudind pentru bani, vor deveni într-o bună zi bogați. În cea mai mare parte a cazurilor, acest lucru nu se întâmplă. Munca nu îi va face bogați, ci obosiți. Ei numesc asta « a ține pasul cu familia Ionescu din vecini », dar, dacă ar fi mai atenți, ar observa că membrii acestei familii sunt epuizați."

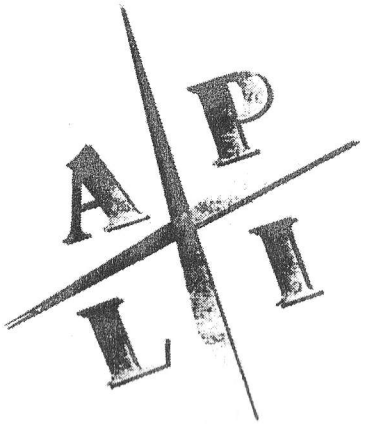
În timpul cursului acela de weekend, multe dintre sfaturile tatălui meu bogat au început să capete sens. Pe o perioadă de mai mulți ani, trăise modest. În loc să muncească intens pentru a-și plăti facturile, muncea pentru a achiziționa active. Dacă l-ați fi văzut pe stradă, nu s-ar fi distins în niciun fel de ceilalți oameni. Nu conducea o mașină luxoasă, ci o simplă camionetă. Apoi, într-o bună zi, în jurul vârstei de 30 de ani, a răzbit, intrând pe scenă precum o mașină de făcut bani. A făcut furori

atunci când a cumpărat una dintre cele mai valoroase proprietăți imobiliare din Hawaii. Abia după ce i-a apărut numele în ziare, oamenii și-au dat seama că acel bărbat modest și tăcut deținea multe alte afaceri și numeroase proprietăți imobiliare. Nu vorbea mult, dar atunci când o făcea bancherii îl ascultau. Puțini au fost cei care au văzut casa simplă în care locuia. Abia după ce banii au început să-i curgă cascadă în cont, a cumpărat o casă mai mare pentru familia sa. Nu s-a împrumutat, ci a plătit cu bani gheață.

După acel curs privind stabilirea obiectivelor, mi-am dat seama că mulți oameni încearcă să *facă* și să *aibă* ceea ce cred ei că fac și au oamenii bogați. Deseori, își cumpără case mari și investesc în acțiuni, întrucât așa își închipuie ei că fac bogații. Ceea ce încerca tatăl cel bogat să-mi spună era că, dacă acești oameni îi imită în acțiuni pe bogați, dar rămân la mentalitatea și credințele unui sărac sau ale unui individ din clasa de mijloc, vor sfârși prin a avea ce au cei săraci și cei din clasa de mijloc. „Ești-faci-ai" începea să aibă sens.

Cadranul banilor se referă la ceea ce ești... nu la ceea ce faci

Transferul din partea stângă în partea dreaptă a *Cadranului* ține nu de ceea ce „faci", ci de ceea ce „ești".



Important nu e ceea ce *fac* cei din cadranele „P" și „I", ci felul în care *gândesc*, ce sunt ei în adâncul sufletului.

Vestea bună e că nu vă costă niciun ban să vă schimbați felul de a gândi. E gratis! Vestea rea e că, uneori, e foarte greu să schimbi acele credințe adânc înrădăcinate legate de bani, moștenite din generație în generație, dar și cele predate de către prieteni, colegi de la locul de muncă sau profesori, la școală. Și totuși, schimbarea este posibilă. Acesta e cel mai important mesaj al cărții pe care o aveți în față. Nu e o carte de tipul „Cum să faci" sau „Ce trebuie să faci" pentru a deveni liber din punct de vedere financiar. Nu vă spune nici ce fel de acțiuni să cumpărați sau care sunt cele mai sigure fonduri mutuale. Cartea de față se referă în primul rând la consolidarea gândurilor (EȘTI), astfel încât să puteți trece la acțiune (FACI) și să deveniți liber din punct de vedere financiar (AI).

Siguranța — problema celor din cadranul „A"

Generalizând, persoanele care caută să se instaleze în cadranul „A", atunci când vine vorba de bani, apreciază foarte mult siguranța. În cazul lor, de cele mai multe ori se întâmplă ca banii să nu fie la fel de importanți precum siguranța. Își pot asuma riscuri mari în alte sfere ale vieții, cum ar fi de pildă practicarea parașutismului, nu însă și atunci când e vorba de bani.

Perfecționismul — problema celor din cadranul „L"

Din nou, generalizând... persoanele care activează în segmentul „L", dar care își doresc să se mute în partea dreaptă a *Cadranului*, au o mentalitate de tipul „Fă totul pe cont propriu". Le place să facă totul de unii singuri pentru că simt nevoia să se asigure că treaba este făcută „așa cum trebuie". Și, din moment ce le vine foarte greu să găsească pe cineva care să facă lucrurile „așa cum trebuie", fac totul pe cont propriu.

Pentru mulți „L", adevărata problemă este „controlul". Simt tot timpul nevoia de a avea situația sub control. Nu suportă să facă greșeli. Dar și mai mult detestă acele persoane care fac greșeli și le pătează reputația. De aceea, mulți „L" ajung să

atingă excelența în ceea ce fac și tot de aceea îi angajați pentru a îndeplini anumite sarcini. Vă doriți ca dentistul dumneavoastră să fie un perfecționist. Vreți ca avocatul la care apelați să fie un perfecționist. La fel și în cazul unui neurochirurg sau al unui arhitect. Pentru acest lucru îi plătiți. Acesta este punctul lor forte. Dar, în același timp, este și slăbiciunea lor.

Inteligența emoțională

A fi om înseamnă, în mare parte, a fi uman. A fi uman înseamnă a avea sentimente. Avem toți aceleași sentimente. Cu toții simțim teama, tristețea, furia, dragostea, ura, dezamăgirea, bucuria sau fericirea. Ceea ce ne individualizează este felul în care reacționăm în fața acestora.

Când vine vorba de risc financiar, încercăm cu toții sentimentul de teamă... chiar și cei bogați. Diferența constă în reacția pe care o are fiecare în fața fricii. În cazul multor oameni, senzația de teamă generează gânduri de genul: „Mergi la sigur. Nu-ți asuma riscuri."

În cazul altora, în special al celor din partea dreaptă a *Cadranului*, teama de a nu pierde bani dă naștere gândului: „Joacă inteligent. Învață să manevrezi riscul."

Același sentiment, altfel de gânduri... un altfel de *a fi*... un altfel de *a face*... un altfel de *a avea*.

Teama de a nu pierde bani

După părerea mea, cauza majoră a problemelor financiare cu care se confruntă oamenii este teama de a nu pierde bani. Din pricina acestei frici, ei acționează exagerat de precaut sau încearcă să țină totul sub control, ori pur și simplu își predau banii unui așa-zis expert, după care se roagă și speră că banii vor fi la locul lor atunci când vor avea nevoie de ei.

Dacă teama vă ține prizonier în unul dintre cele patru cadrane financiare, vă recomand să citiți *Emotional Intelligence* (*Inteligența emoțională*) de Daniel Goleman. În această carte, autorul oferă răspunsul la o întrebare veche de secole: de ce oamenii care obțin rezultate foarte bune la școală nu se descurcă

pe plan financiar în lumea reală? Răspunsul: pentru că IQ-ul emoțional îl covârșește pe cel rațional. Din această cauză, persoanele care își asumă riscuri, care fac greșeli iar apoi o iau de la capăt se descurcă mai bine decât cele care au învățat să nu facă greșeli și să stea departe de tot ce e riscant. Prea mulți oameni absolvă școli cu note mari, fără a fi pregătiți din punct de vedere emoțional să-și asume riscuri... mai ales riscuri financiare. Motivul pentru care, de obicei, profesorii nu sunt bogați este că activează într-un sistem care aplică pedepse celor care fac greșeli. Mai mult, ei înșiși sunt oameni guvernați, pe plan emoțional, de teama de a nu face greșeli. Dar pentru a putea fi liberi din punct de vedere financiar, trebuie să învățăm cum să facem greșeli și cum să ne comportăm în fața riscului.

Dacă oamenii își petrec întreaga viață sub presiunea fricii de a nu pierde bani, temându-se să facă lucrurile altfel decât ceilalți, atunci le va fi imposibil să se îmbogățească... chiar dacă drumul e simplu: cumperi patru case verzi și le vinzi în schimbul unui hotel mare și roșu.

IQ-ul emoțional e mai puternic

După ce am citit cartea lui Goleman, mi-am dat seama că IQ-ul financiar este 90% IQ emoțional și doar 10% informație tehnică privind finanțele sau banii. La un moment dat, Goleman îl citează pe Erasmus din Rotterdam, umanist din secolul al XVI-lea, autorul unei scrieri satirice pe tema conflictului peren dintre rațiune și sentimente. În lucrarea sa, autorul utilizează un raport de 24 la 1 pentru a compara puterea inteligenței emoționale față de cea a inteligenței raționale. Cu alte cuvinte, când ating o intensitate maximă, sentimentele sunt de 24 de ori mai puternice decât rațiunea. Ei bine, nu-mi dau seama dacă raportul este unul corect sau nu, dar poate fi relevant în compararea puterii gândirii emoționale cu cea a gândirii raționale.

24:1
Inteligență emoțională: Inteligență rațională

Suntem ființe umane și nu cred că există om care să nu fi trăit momente în viață când sentimentele au copleșit gândirea rațională. Sunt sigur că mulți au trăit clipe în care:

1. Au spus la mânie lucruri pe care apoi le-au regretat.
2. Au fost atrași de persoane cu care își dădeau seama că nu se potrivesc... și au continuat să aibă o relație cu ea sau, și mai grav, s-au căsătorit cu aceasta.
3. Au plâns sau au văzut persoane care nu-și puteau stăpâni lacrimile, pentru că au pierdut pe cineva drag.
4. Au făcut în mod deliberat ceva rău persoanei iubite, pentru că se simțeau răniți.
5. Au suferit din dragoste și n-au reușit să-și revină decât după mult timp.

Acestea sunt doar câteva situații ilustrative în care sentimentele se dovedesc mai puternice decât rațiunea.

Sunt cazuri în care sentimentele depășesc raportul de 24:1, ele fiind denumite:

1. Dependențe, precum mâncatul compulsiv, fumatul, sexul, mersul la cumpărături, drogurile.
2. Fobii, precum frica de șerpi, de înălțime, de spații înguste, de întuneric sau de străini.

Acestea și alte tipuri de comportament asemănătoare sunt guvernate 100% de sentimente. În cazul dependențelor și al fobiilor, puterea gândirii raționale e aproape nulă în fața gândirii emoționale.

Fobia de șerpi

Când luam cursuri de pilotaj, aveam un prieten căruia îi era foarte frică de șerpi. În timpul unei lecții despre cum să supraviețuim în sălbăticie în cazul în care suntem doborâți, profesorul a adus în clasă un șarpe inofensiv de grădină pentru a ne arăta cum îl putem mânca. Prietenul meu, om în toată firea, a sărit de pe scaun, a început să țipe și a fugit din sală. Nu

s-a putut controla în niciun fel. Nu numai că fobia sa de șerpi era foarte puternică, dar gândul că un șarpe mai poate fi și mâncat l-a afectat atât de mult, încât i-a fost imposibil să mai rămână în clasă.

Fobia de bani

Când vine vorba de riscul financiar, am văzut oameni care au exact aceeași reacție. În loc să aprofundeze subiectul investițiilor, ei sar de pe scaun, țipă și fug cât îi țin picioarele.

Cât despre bani, există multe fobii emoționale... prea multe pentru a le enumera aici. Le am și eu. Le aveți și dumneavoastră. Le avem cu toții. De ce? Pentru că, vă place sau nu, banii sunt un subiect emoțional. Din această cauză, mulți oameni nu pot gândi rațional atunci când vine vorba de bani. Dacă nu sunteți de aceeași părere, dacă nu credeți că banii sunt un subiect emoțional, atunci priviți ce se întâmplă la bursă. De obicei, toate se petrec acolo fără nicio logică, cele care fac legea fiind sentimentele de teamă și lăcomie. Sau priviți un om care se suie într-o mașină nouă și începe să miroasă pielea de pe banchete. Vânzătorului nu-i mai rămâne de făcut decât să îi șoptească în ureche cuvintele magice: „Avans mic, rate lunare accesibile." În acel moment, logica poate să-și facă bagajele și să plece în vacanță.

Gândurile emoționale sună logic

Problema cu gândurile emoționale profunde e aceea că ele par să aibă logică. În cazul unei persoane din cadranul „A", în sufletul căreia teama și-a făcut cuib, gândul logic este: „Mergi la sigur. Nu-ți asuma riscuri." Totuși, pentru o persoană din cadranul „I", acest gând nu sună deloc logic.

În cazul celor din cadranul „L", când se pune problema să încredințeze cuiva o anumită sarcină, gândul lor logic este următorul: „Mai bine fac eu această treabă, decât să-l las pe altul."

Din acest motiv, multe dintre afacerile de tip „L" sunt afaceri în care sunt implicați membrii familiei. Există un sentiment de

încredere mai mare în familie. Aceștia urmează deviza: „Sângele apă nu se face".

Așadar, cadrane diferite... logică diferită... gânduri diferite... acțiuni diferite... posesiuni diferite... aceleași emoții. Iată, deci, că sentimentele sunt cele care ne fac să fim ființe umane, în timp ce recunoașterea faptului că avem sentimente este o parte importantă din ceea ce înseamnă a fi om.

Acțiunile ne sunt determinate de felul în care reacționăm fiecare în fața acestor sentimente.

N-am chef

Una dintre modalitățile de a vă da seama că gândiți emoțional și nu rațional este aceea de a remarca momentele în care folosiți cuvinte precum „a simți", „a avea chef", „a urî" ș.a.m.d. De exemplu, multe persoane care sunt guvernate de emoții sau sentimente spun lucruri de genul „Nu am chef să merg azi la sala de fitness", chiar dacă, rațional, știu că ar trebui să meargă.

Mulți dintre cei care au probleme financiare nu-și pot controla sentimentele sau le permit acestora să le dirijeze gândurile. Deseori, îi aud spunând:

„Nu am chef să învăț despre investiții. Prea complicat pentru mine."

„Simt că investițiile nu sunt pentru mine."

„N-am chef să discut cu prietenii despre problemele mele."

„Urăsc să fiu respins de o altă persoană."

Părinte-copil-adult

Acestea sunt gânduri generate mai mult de sentimente decât de rațiune. În psihologie, acest subiect e tratat sub forma conflictului dintre părinte și copilul său. De obicei, părintele vorbește în termeni de „trebuie". De exemplu, părintele spune ceva de genul „Ar trebui să-ți faci temele", în timp ce copilul, ca reacție la solicitarea părintelui, răspunde „emoțional": „N-am chef acum."

Din punct de vedere financiar, părintele din dumneavoastră vă spune: „Ar trebui să economisești mai mult." Dar copilul dinlăuntru răspunde: „Dar simt nevoia unei vacanțe. O să acopăr cheltuielile cu cartea de credit."

Când sunteți adult?

Când ne mutăm din partea stângă a *Cadranului* în cea dreaptă e necesar să fim adulți. Trebuie să ne maturizăm cu toții din punct de vedere financiar. În loc să fim părinți sau copii, ar trebui să ne gândim la bani, muncă și investiții ca adulți. Iar a fi adult înseamnă a ști ce ai de făcut și a face acele lucruri, chiar dacă poate nu ai chef de ele.

Dialoguri lăuntrice

Pentru cei care cochetează cu ideea de a trece dintr-un cadran într-altul, o parte importantă a acestui proces e aceea de a fi conștienți de dialogul interior... sau de conversațiile pe care le poartă cu ei înșiși. Nu uitați ideile de bază din cartea *De la idee la bani*. E extrem de important să fiți mereu atent la gândurile dumneavoastră tăcute, la dialogul lăuntric, și la fel de important e să păstrați în minte faptul că ceea ce pare logic într-un cadran poate să fie total lipsit de sens în altul. Procesul trecerii de la siguranța financiară sau a unei slujbe la libertatea financiară este, mai întâi, unul ce ține de schimbarea felului de gândire. Este un proces în care trebuie să distingeți gândurile generate de emoții de cele care își au sursa în rațiune. Dacă vă puteți stăpâni emoțiile și luați decizii în funcție de ceea ce știți că e logic, aveți șanse să încheiați călătoria. Indiferent ce vă spun cei din jur, cea mai importantă conversație e cea pe care o aveți cu dumneavoastră înșivă, cea dinlăuntru.

În perioada în care eu și soția mea am rămas, temporar, pe drumuri, situația financiară instabilă în care ne-am trezit a creat contextul propice pentru pierderea sentimentelor de sub control. De multe ori, gândurile care ne păreau logice s-au dovedit a fi, de fapt, pure emoții. Sentimentele ne spuneau aceleași

lucruri pe care le auzeam de la prieteni: „Mergeți la sigur. Luați-vă fiecare câte o slujbă sigură și stabilă și bucurați-vă de viață."

Cu toate acestea, am reușit să ne păstrăm hotărârea și am convenit că libertatea este mult mai importantă pentru noi decât siguranța. În drumul nostru spre libertatea financiară, am știut că vom dobândi un sentiment de siguranță pe care un serviciu nu ni l-ar fi putut oferi niciodată. Această idee avea sens pentru noi. Singurele obstacole care ne stăteau în cale erau gândurile generate de emoții. Gânduri care păreau logice, dar care pe termen lung nu aveau niciun sens. Vestea bună este că, odată ce am ajuns acolo unde ne doream, vechile gânduri au amuțit, iar noile gânduri — cele ale cadranelor „P" și „I" — au devenit realitate.

Astăzi, înțeleg stările emoționale prin care trece o persoană care spune:

„Nu-mi pot asuma riscuri. Am o familie de care trebuie să am grijă. E necesar să am o slujbă sigură."

„N-am șanse în lumea investițiilor. E nevoie de bani pentru a face bani."

„Voi face totul pe cont propriu."

Îi înțeleg perfect pe acești oameni, pentru că și eu am avut astfel de gânduri. Dar acum, când am atins libertatea financiară ca „P" și „I", mă uit la *Cadran* și vă pot spune cu toată sinceritatea că libertatea financiară îți oferă liniște și un sentiment de siguranță unic.

Diferențe dintre „A" și „P"

Valorile emoționale de bază dau naștere unor viziuni diferite. Dificultățile de comunicare între proprietarii unei afaceri și angajații acelei afaceri sunt, deseori, cauzate de diferențele la nivel de valori emoționale. A existat întotdeauna un conflict între angajați și patroni pentru că unul vrea un salariu mai mare, iar celălalt solicită mai multă muncă. Acesta este și motivul pentru care, de multe ori, îi auzim pe oameni plângându-se: „Sunt exploatat și plătit sub cât ar trebui."

Din partea cealaltă, îi auzim pe patroni întrebându-se: „Ce putem face pentru a-i motiva să muncească mai mult și să fie mai loiali, fără a fi nevoie să le mărim salariile?"

Diferențe dintre „P" și „I"

Un alt mic război se dă între operatorii unei afaceri — „P" — și cei care investesc în acea afacere, numiți adesea „acționari" — „I". Unii doresc mai mulți bani cu care să opereze, în timp ce ceilalți vor dividende sporite.

O discuție la o întrunire a acționarilor ar putea suna astfel:

Managerii companiei: „Avem nevoie de un avion particular cu care directorii noștri să poată ajunge mai repede la întâlnirile de afaceri."

Investitorii: „Numărul directorilor ar trebui redus. După aceea, nu vom mai avea nevoie de niciun avion particular."

Diferențe dintre „L" și „P"

În tranzacțiile de afaceri, de multe ori s-a întâmplat să văd un „L" inteligent, cum ar fi un avocat, de pildă, ajutând un „P" să obțină o afacere în valoare de milioane de dolari, iar la finalizarea tranzacției să fie frustrat de faptul că acel client se îmbogățește, în vreme ce el nu câștigă decât salariul pe o oră.

Cuvintele lor ar putea fi următoarele:

Avocatul: „Eu am depus toate eforturile, iar el a obținut toți banii."

Patronul: „Câte ore ne-a pus la plată avocatul acela? Am fi putut cumpăra întreaga firmă de avocatură cu banii pe care ni i-a cerut."

Diferențe dintre „A" și „I"

Un alt exemplu este cel al unui manager bancar care acordă un împrumut unui investitor, în vederea cumpărării unei proprietăți imobiliare. Investitorul obține un profit de sute de mii de dolari și beneficiază de scutirea de taxe, în timp ce bancherul

primește un salariu impozitat sever. Avem de-a face aici cu o relație între un „A" și un „I", care îi cauzează primului o reacție de tip emoțional.

„A" ar putea spune: „I-am oferit acestui individ un împrumut substanțial, iar el nici măcar nu mi-a mulțumit. Nici măcar nu i-a trecut prin minte cât de mult muncim pentru unul ca el."

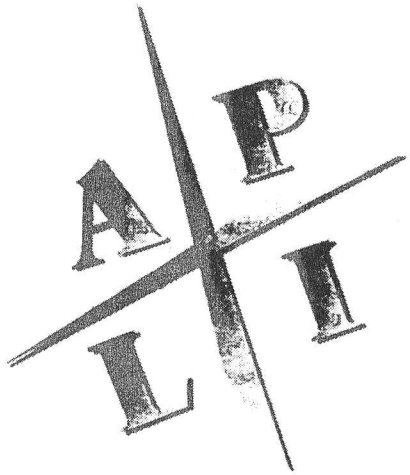
„I" ar putea spune: „Birocrați mai sunt și bancherii ăștia! Uite câtă hârțogărie trebuie să adun la un loc pentru a obține un amărât de împrumut."

Un mariaj cu tulburări emoționale

Cel mai zbuciumat mariaj din punct de vedere emoțional pe care l-am cunoscut vreodată a fost cel al unui cuplu în care soția era un „A" de esență tare, care credea cu convingere în siguranța financiară și cea a slujbei, în timp ce soțul se considera un „I" de rang înalt. Se credea următorul Warren Buffett al Americii, pe când, în realitate, nu era decât un comis-voiajor, adică un „L"... dar și un jucător înveterat în adâncul sufletului. Se afla mereu în căutarea investiției care-l va ajuta să se „îmbogățească instant". Ciulea mereu urechile în speranța aflării unei oferte noi de acțiuni, a unei scheme de investiții offshore care promitea profituri colosale sau a unei afaceri cu proprietăți imobiliare în care s-ar fi putut implica. Acești doi oameni sunt și acum căsătoriți, deși nu pot înțelege ce-i ține împreună. Fiecare îl scoate din sărite pe celălalt. Unul trăiește pe marginea prăpastiei, iar celălalt foarte departe de ea. Cadrane diferite, valori de bază diferite.

Un mic sfat în cazul în care sunteți căsătorit sau implicat într-o relație amoroasă

Dacă sunteți căsătorit sau sunteți implicat într-o relație amoroasă, încercuiți cadranul care vă generează cea mai mare parte a venitului, iar apoi pe cel din care își extrage banii partenerul de viață sau iubitul/iubita.



Motivul pentru care v-am rugat să faceți acest lucru e acela că discuțiile în cuplu se transformă de multe ori în certuri atunci când unul dintre parteneri nu înțelege din ce cadran provine celălalt.

Bătălia dintre cei bogați și cei cu studii superioare

Mai există un câmp de luptă pe care l-am observat, dar de care nu se prea vorbește — acela unde se înfruntă punctele de vedere ale celor cu studii superioare, pe de o parte, și ale celor bogați, pe de altă parte.

De-a lungul anilor în care am cercetat diferențele dintre cele patru cadrane, i-am auzit deseori pe bancheri, avocați, contabili și alții ca ei bombănind cum că, deși ei sunt cei cu studii superioare, tot cei neșcoliți fac avere. Aceasta este bătălia pe care o văd eu între cei cu o educație superioară și cei bogați, care constă, de fapt, în diferențele dintre persoanele din partea stângă a *Cadranului* și cele din partea dreaptă... ori dintre armata „A-L" și armata „P-I". Nu e vorba de faptul că cei din cadranele „P" și „I" n-ar fi școliți... căci mulți au studii superioare; doar că mulți

„P" și „I" n-au fost genii în școală... și nici n-au fost instruiți în facultăți precum avocații, contabilii sau cei cu diplomă de MBA.

Dacă ați citit cartea mea *Tată bogat, tată sărac*, știți deja că ea se referă la conflictul dintre cei școliți și cei bogați. Tatăl meu cel cu studii superioare, dar sărac, era foarte mândru de faptul că studiase ani de zile la universități prestigioase precum Stanford și Universitatea din Chicago. Tatăl cel bogat renunțase la școală după moartea tatălui său, când a fost nevoit să preia controlul afacerii familiei. De aceea, n-a reușit niciodată să termine liceul, dar a reușit să acumuleze o avere colosală.

Pe măsură ce mă maturizam și păream tot mai influențat de tatăl cel bogat, dar neșcolit, tatăl meu cel cu studii superioare își apăra, din când în când, principiile de viață. Într-o zi, când aveam 16 ani, a răbufnit:

„Eu am diplome obținute la școli de prestigiu. Tatăl prietenului tău ce are?"

Am tăcut pentru o clipă, apoi i-am răspuns ferm: „Bani și timp liber."

Mai mult decât o schimbare mentală

După cum am menționat într-un capitol anterior, succesul în cadranele „P" și „I" necesită mai mult decât cunoștințe academice sau practice. Deseori, el reclamă o schimbare fundamentală a intelectului emoțional, a sentimentelor, credințelor și atitudinii. Nu uitați de:

EȘTI-FACI-AI

Lucrurile pe care le fac cei bogați sunt relativ simple. Diferit e ceea ce *sunt* ei. Diferența se află în gândurile lor și, mai exact, în dialogul lăuntric pe care îl poartă cu ei înșiși. De aceea tatăl cel bogat mi-a interzis să spun vreodată:

„Nu-mi pot permite asta."
„Nu pot face asta."
„Mergi la sigur."
„Nu pierde bani."
„Ce faci dacă eșuezi și ajungi în sapă de lemn?"

Mi-a interzis să rostesc aceste cuvinte, întrucât credea cu adevărat că limbajul este cel mai puternic instrument pe care îl au oamenii la dispoziție. Lucrurile pe care o persoană le spune și le gândește devin reale.

Deseori, chiar dacă nu era o persoană evlavioasă, cita din Biblie: „iar cuvântul s-a întrupat și a sălășluit printre noi".

Tatăl cel bogat credea cu convingere că ceea ce ne spunem nouă înșine, în străfundul ființei noastre, devine realitate. De aceea, părerea mea e că în cazul oamenilor care se află într-un impas financiar, emoțiile sunt cele care dictează și le guvernează viața. Atâta timp cât se lasă copleșiți de aceste gânduri generate de sentimente, cuvintele lor chiar se întrupează. Cuvinte precum:

„Nu voi fi niciodată bogat."
„Această idee nu va da niciodată roade."
„E prea scump pentru mine."

Dacă aceste gânduri își au sursa în emoții, ele sunt extrem de puternice. Vestea bună e că, odată cu trecerea timpului, pot fi schimbate prin intermediul unor noi prieteni și a unor noi idei.

Oamenii care nu-și pot stăpâni teama de a nu pierde bani nu ar trebui să investească vreodată de unii singuri. Înțelept din partea lor ar fi să lase această treabă în sarcina unui profesionist și să nu intervină în deciziile pe care le ia acesta.

O precizare interesantă: am cunoscut mulți specialiști în domeniul investițiilor care sunt neînfricați atunci când investesc banii altora, reușind să obțină profituri uriașe. Dar atunci când se pune problema să-și investească sau să-și riște propriii bani, teama de a nu pierde îi copleșește și, până la urmă, chiar pierd. În astfel de cazuri, intelectul începe să fie condus mai mult de sentimente decât de logică.

Am cunoscut, însă, și oameni care își investesc propriii bani și câștigă mai mereu, dar care își pierd stăpânirea de sine atunci când alte persoane îi roagă să le investească banii.

Producerea și pierderea banilor este un subiect emoțional. De aceea, tatăl cel bogat mi-a dezvăluit secretul stăpânirii acestor sentimente. Iată ce spunea el: „Pentru a avea succes ca investitor sau patron, trebuie să fii neutru din punct de vedere

emoțional față de câștig sau pierdere. Câștigul și pierderea nu sunt decât o parte a jocului."

Părăsirea slujbei sigure

Prietenul meu Mike avea deja la dispoziție un sistem. Îl construise tatăl său. Eu nu am avut un asemenea noroc. Știam că, într-o bună zi, va trebui să părăsesc confortul și siguranța cuibului pentru a începe să-mi construiesc propriul sistem.

În 1978, mi-am dat demisia din postul full-time de la Xerox, făcând astfel primul pas înainte... unul dificil, fără plasă de siguranță dedesubt. Teama și îndoiala îmi acaparaseră mintea. Frica aproape că mă paralizase atunci când am semnat demisia, mi-am luat ultimul salariu și am ieșit pe ușă. Înăuntrul meu se făcea auzită o întreagă orchestră de gânduri și sentimente autodistrugătoare. Mă mustram atât de zgomotos și cu atâta convingere, încât nu mai puteam auzi nimic altceva. Dar a fost un lucru bine-venit, căci mulți dintre colegii de la serviciu spuneau: „Se va întoarce. Nu va răzbate."

Problema era că aceleași lucruri mi le spuneam și eu. Cuvinte de îndoială de sine care m-au bântuit ani de zile, până când, împreună cu soția mea, am obținut succesul atât în cadranul „P", cât și în „I". Și astăzi mai aud acele cuvinte, doar că acum au mai puțină autoritate. În perioada în care am încercat să-mi depășesc îndoielile, am învățat să creez alte cuvinte... cuvinte de încurajare, afirmații de genul:

„Păstrează-ți calmul, gândește clar, fii receptiv, nu te opri din drum, cere îndrumarea cuiva care a mai mers pe acest drum înaintea ta, ai încredere și păstrează-ți credința într-o forță superioară care dorește tot ce e mai bun pentru tine."

Am învățat să creez aceste cuvinte de încurajare interioară chiar dacă o parte din mine era îngrozită și temătoare.

Știam că șansele de reușită la primul pas într-o lume nouă erau extrem de reduse. Și totuși, sentimente pozitive precum încrederea, credința, curajul, dar și bunii mei prieteni m-au ajutat să merg mai departe. Eram conștient de faptul că va trebui să-mi asum riscuri. Știam că, riscând, greșelile sunt inevitabile, dar și că ele duc spre înțelepciune și cunoaștere, lucruri de care duceam lipsă. Pentru mine, eșecul ar fi însemnat să las teama să învingă, context în care am decis să-mi continui drumul, chiar dacă nu aveam nicio garanție că voi reuși. Tatăl cel bogat îmi insuflase ideea că „eșecul este parte a drumului spre succes".

Călătoria lăuntrică

Călătoria dinspre un cadran spre altul este una lăuntrică. Este o călătorie de la un set de convingeri și aptitudini practice la un nou set de convingeri și aptitudini practice. Procesul seamănă foarte mult cu învățarea mersului pe bicicletă. La început, căzăturile sunt inevitabile. De cele mai multe ori, e frustrant și umilitor, mai ales atunci când prin preajmă se află prieteni care îți urmăresc eforturile. Dar, după un timp, șirul căzăturilor se încheie, iar mersul pe bicicletă devine o a doua natură. Chiar dacă se întâmplă să mai cazi, acest lucru nu mai reprezintă o tragedie, pentru că, înlăuntru, știi că te poți ridica și continua să mergi mai departe. Procesul e același atunci când vă despărțiți de mentalitatea emoțională a siguranței serviciului și încercați să dobândiți o mentalitate emoțională a libertății financiare. Odată ce eu și soția mea am reușit acest lucru, nu ne-a mai fost atât de teamă să cădem, căci eram mult mai încrezători în abilitatea noastră de a ne ridica.

Au existat două afirmații care m-au ajutat să-mi continui călătoria. Una a fost sfatul tatălui cel bogat, oferit în perioada când eram pe punctul de a renunța și de a mă întoarce la vechiul stil de viață: „Poți renunța oricând... de ce să renunți tocmai acum?"

Aceste cuvinte mi-au menținut optimismul și m-au ajutat să-mi stăpânesc emoțiile. Ele mi-au amintit că sunt la jumătatea drumului și că n-are niciun sens să mă întorc când distanța până la punctul din care plecasem era aceeași cu cea pe care o mai aveam de parcurs până la cadranul din partea dreaptă. Era ca și cum Columb ar fi lăsat totul baltă și ar fi făcut cale întoarsă din mijlocul Atlanticului. În orice direcție aș fi luat-o, distanța era aceeași.

Avertisment: A fi inteligent înseamnă și a ști când să renunți. Prea des am întâlnit oameni atât de îndârjiți și încăpățânați, încât continuă să se cramponeze de un proiect, chiar dacă e evident că acesta nu are nicio șansă de reușită. Dilema dacă să renunți sau să mergi mai departe este veche de secole și cu ea se confruntă toți cei care își asumă riscuri. Răspunsul îl puteți afla apelând la un mentor care a reușit deja să traverseze în cealaltă parte a *Cadranului* și căruia îi puteți cere sfatul. O asemenea persoană, care se află deja în partea dreaptă, vă poate îndruma cel mai bine. Atenție însă la sfaturile primite de la cei care doar au citit cărți despre această călătorie și sunt plătiți să susțină prelegeri pe marginea ei.

Cealaltă afirmație care m-a ajutat în multe momente să merg mai departe a fost:

„De multe ori, giganții merg și cad. Nu și viermii, care nu fac decât să se târască sau să meargă pe sub pământ."

Principalul motiv pentru care există atâția oameni cu probleme financiare nu e acela că duc lipsă de educație sau că nu muncesc suficient, ci că se tem să nu piardă. Dacă această teamă îi ține pe loc, atunci au pierdut deja.

Perdanții își reduc câștigurile și își prelungesc pierderile

Teama de *a nu fi* pierzători influențează *acțiunile* oamenilor într-un mod foarte ciudat. Am cunoscut persoane care au cumpărat acțiuni cu 20 de dolari și le-au vândut când au ajuns la 30, întrucât se temeau foarte tare să nu piardă acest mic câștig. Apoi și-au ros unghiile când au văzut că prețul a urcat la 100 de dolari, a coborât la jumătate, iar apoi a urcat din nou cu 100.

Aceleași persoane, după ce au cumpărat acțiuni cu 20 de dolari, nu iau nicio decizie atunci când prețul coboară la 3 dolari, sperând că, în cele din urmă, prețul va crește... și rămân cu această speranță și cu acțiunile în brațe timp de douăzeci de ani. Aceste persoane, temându-se să nu piardă sau refuzând să recunoască faptul că au pierdut, sfârșesc mereu prin a pierde.

Câștigătorii își reduc pierderile și își prelungesc câștigurile

Câștigătorii *fac* exact aceleași lucruri, dar pe dos. În momentul în care știu că vor pierde — de exemplu atunci când prețul acțiunilor cumpărate începe să scadă vertiginos — vând imediat pentru a-și minimaliza pierderile. Multora dintre ei nu le e deloc rușine să spună că au pierdut, pentru că un câștigător știe că pierderea e parte a drumului spre succes.

Când pun mâna pe o investiție profitabilă, o storc până la ultimul bănuț. Dar, în momentul în care realizează că aceasta e pe cale să-și dea duhul și că prețurile încep să scadă, vând tot.

Cheia succesului în lumea investițiilor este neutralitatea față de câștig și pierdere. Doar așa veți evita să lăsați gândurile generate de emoții, precum teama sau lăcomia, să vă acapareze mintea.

Perdanții se comportă la fel și în viață

Persoanele care se tem să nu piardă se comportă la fel și în viața personală. Cu toții cunoaștem persoane care:

1. Prelungesc un mariaj în care nu mai există niciun fel de iubire.
2. Rămân în slujbe fără nicio perspectivă.
3. Păstrează haine vechi și tot felul de obiecte pe care nu le vor mai folosi niciodată.
4. Continuă să locuiască în orașe în care n-au niciun viitor.
5. Rămân prieteni cu persoane care îi trag în spate.

Inteligența emoțională poate fi controlată

Inteligența financiară se află în strânsă legătură cu inteligența emoțională. În opinia mea, majoritatea oamenilor suferă din punct de vedere financiar din cauză că emoțiile sunt cele care le controlează gândurile. Ca ființe umane, avem cu toții aceleași emoții. Ceea ce determină diferențele în ceea ce *facem* și ceea ce

avem în viață este felul în care reacționăm în fața acestor sentimente.

Senzația de teamă, de pildă, îi poate face pe unii dintre noi să fie lași. Aceeași senzație, însă, le poate inspira altora curaj. Din nefericire, când vine vorba de bani, cei mai mulți membri ai societății noastre au fost programați să aibă un comportament financiar plin de lașitate. Când teama de a nu pierde bani li se instalează în suflete, mintea începe să scandeze aceste cuvinte:

1. Mai bine „siguranță" decât „libertate".
2. Mai bine „eviți riscul" decât „să înveți să te descurci în condiții de risc".
3. Mai bine „mergi la sigur" decât „să joci inteligent".
4. Mai bine „să nu-ți poți permite" decât „să te întrebi ce-ar trebui să faci pentru a-ți putea permite".
5. Mai bine „să-ți spui că e prea scump" decât „să te gândești la valoarea sa pe termen lung".
6. Mai bine „diversificare" decât „concentrare".
7. Mai bine „iei în seamă ce spun prietenii" decât „să pui bază pe ce gândești tu".

Înțelepciunea riscului

Există o știință a asumării riscurilor, mai ales a celor financiare. Una dintre cele mai bune cărți pe care le-am citit despre bani și managementul riscului este *Trading for a living*, de dr. Alexander Elder.

Deși a fost scrisă pentru persoanele a căror activitate de bază este negocierea acțiunilor și opțiunilor la bursă, înțelepciunea riscului și managementul riscului se aplică tuturor domeniilor financiare, precum administrarea banilor, psihologia individuală sau investițiile. Unul dintre motivele pentru care cei care obțin succesul în cadranul „P" nu se descurcă la fel de bine în cadranul „I" este acela că nu înțeleg pe deplin psihologia riscului. Cei din cadranul „P" sunt, într-adevăr, familiarizați cu riscul care implică sisteme de afaceri și angajați, dar nu și cu cel care trebuie asumat în sistemele de bani care fac alți bani.

Stăpânirea emoțiilor, mai importantă decât aptitudinile practice

Rezumând, trecerea din partea stângă în partea dreaptă a *Cadranului* ține mai mult de stăpânirea emoțiilor decât de aptitudinile practice. Acesta este și motivul pentru care nu recomand persoanelor aflate în imposibilitatea de a-și controla emoțiile să întreprindă această călătorie.

Persoanelor din partea stângă li se pare că partea dreaptă este mult prea riscantă pentru că sentimentul de teamă le afectează gândirea. Ei cred că îndemnul „mergi la sigur" este o idee logică. Nu este. E un gând emoțional. Și tocmai aceste gânduri îi mențin pe oameni împotmoliți în unul sau altul dintre cadrane.

Ceea ce *fac* cei din partea dreaptă a *Cadranului* nu este prea greu de făcut. Sunt sincer atunci când spun că e la fel de ușor precum cumpărarea a patru case verzi la prețuri mici. Totul e să așteptați până își revine piața, iar apoi să le vindeți și să cumpărați un hotel mare și roșu.

Pentru cei din partea dreaptă a *Cadranului*, viața e un joc de *Monopoly*. Evident, vor exista câștiguri și pierderi, dar ele fac parte din joc. În viață e la fel, uneori câștigi, alteori pierzi. Pentru a avea succes în partea dreaptă a *Cadranului*, trebuie *să fii* o persoană căreia îi place acest joc. Tiger Woods[1] are mai multe meciuri pierdute decât câștigate, și cu toate acestea continuă să iubească jocul. Donald Trump[2] a pierdut odată tot, dar s-a luptat și a revenit glorios. Nu a renunțat pentru că a pierdut. Eșecul l-a făcut mai inteligent și mai determinat. Mulți oameni care acum au averi fabuloase au dat faliment înainte de a deveni bogați. Face parte din joc.

Dacă o persoană permite emoțiilor să gândească în locul său, ele o vor orbi și o vor împiedica să vadă și altceva. Oamenii reacționează la gândurile emoționale fără să gândească, așa cum

1. Celebru jucător american de golf — n. tr.
2. Donald John Trump Sr. — născut la 14 iunie 1946 în Queens, New York. Fondator și director executiv al Trump Organization, companie implicată în afacerile imobiliare. A devenit popular ca urmare a emisiunii de televiziune *The Apprentice*, pe care o produce și prezintă — n. tr.

genunchiul reacționează la reflexul rotulian fără a primi un impuls de la creier. Și tot aceste gânduri sunt cele care alimentează disensiunile dintre reprezentanții celor patru cadrane. Dezacordurile sunt cauzate de faptul că au viziuni emoționale diferite. Reacția emoțională îi împiedică pe oameni să vadă cât de ușor, și uneori fără niciun risc, se desfășoară lucrurile pe partea dreaptă a *Cadranului*. Dacă nu-și pot controla gândurile emoționale, și mulți se află în această situație, nu ar trebui să încerce să treacă în partea cealaltă.

Dar dacă vă doriți cu adevărat să întreprindeți această călătorie, sfatul meu este să vă asigurați că veți avea în jur persoane care vă vor sprijini pe termen lung, dar și un mentor — aflat deja în partea cealaltă — care să vă îndrume. Din punctul meu de vedere, lupta pe care eu și soția mea am dat-o a meritat. Pentru noi, cel mai important lucru în trecerea din partea stângă în partea dreaptă a *Cadranului* nu a fost ceea ce aveam de *făcut*, ci ceea ce am *devenit* pe parcursul călătoriei. Pentru mine, e ceva de neprețuit.

CAPITOLUL 9

Fiți banca... nu bancherul

Am pus accentul pe partea „EȘTI" a formulei „EȘTI-FACI-AI", pentru că, fără mentalitatea și atitudinea potrivită, nu veți fi pregătit pentru transformările economice majore ce vor avea loc în viitorul apropiat. *Fiind* o persoană cu mentalitatea și aptitudinile prevăzute de partea dreaptă a *Cadranului*, veți avea capacitatea de a recunoaște oportunitățile ce se vor ivi în contextul acestor schimbări și veți fi pregătit să *faceți* ceea ce va conduce la succesul financiar pe care îl veți *avea*.

Îmi vine în minte un telefon pe care l-am primit de la tatăl meu cel bogat spre sfârșitul anului 1986:

„Activezi pe piața afacerilor cu proprietăți imobiliare sau la bursă?", m-a întrebat.

„În niciuna dintre ele", i-am răspuns. „Tot ce am e investit în construirea propriei mele afaceri".

„Bun", a spus el. „Stai departe de toate piețele. Continuă să-ți clădești afacerea. Urmează să se întâmple ceva de mari proporții."

În acel an, Congresul SUA a adoptat legea privind reforma taxelor. În doar 43 de zile, Congresul a anulat o mare parte a acelor deduceri de taxe pe care oamenii contau pentru a-și proteja veniturile. Cei care își foloseau „pierderile pasive" ca scutiri de impozit pe proprietate au constatat cu groază că pierderile au

rămas, dar că avantajul deducerilor dispăruse ca urmare a unei hotărâri statale. Prețurile proprietăților imobiliare au început să scadă vertiginos în toată America. În unele cazuri, acestea s-au micșorat și cu 70%. Dintr-odată, proprietățile valorau chiar mai puțin decât sumele pentru care fuseseră ipotecate. Piața proprietăților imobiliare a fost cuprinsă în întregime de panică. Băncile, depozitele bancare și împrumuturile au început să nu mai fie deloc sigure, iar multe dintre ele chiar s-au năruit. Oamenii nu-și mai puteau recupera banii din bănci, iar Wall Street se prăbușise. Lumea intrase într-o criză financiară.

Ce a făcut legea din '86 privind reforma taxelor? A anulat multe dintre „portițele" legale de eludare a taxelor de care depindeau cei din partea stângă a *Cadranului*, reprezentanții sectoarelor „A" și „L", cu venituri mari. Mulți dintre ei investiseră în proprietăți imobiliare sau în parteneriate cu răspundere limitată, în ideea de a echilibra balanța dintre acele pierderi și câștigurile generate în cadranele „A" și/sau „L". Chiar dacă prăbușirea pieței și recesiunea i-a afectat și pe cei din partea dreaptă a *Cadranului* — sectoarele „P" și „I" —, multe dintre mecanismele de evitare a taxelor folosite de aceștia au rămas intacte.

În această perioadă, cei din cadranul „A" au învățat un cuvânt nou — „restructurare". Ei și-au dat seama în scurt timp că, în momentul în care erau anunțate concedieri în masă, prețul acțiunilor companiei care făcea acest anunț creștea. Din nefericire, mulți nu au înțeles de ce. La rândul lor, cei din cadranul „L" au întâmpinat mari dificultăți în timpul recesiunii, perioadă în care s-au străduit să facă față regresului din lumea afacerilor, dobânzilor tot mai mari la asigurări și pierderilor suferite la bursă și pe piața proprietăților imobiliare. În concluzie, impresia mea e că, în urma reformei taxelor din 1986, indivizii axați pe partea stângă a *Cadranului* au avut cel mai mult de suferit și au înregistrat cele mai mari pierderi financiare.

Transferul de avere

În timp ce persoanele din partea stângă au avut de suferit, mulți dintre cei care operau în segmentele „P" și „I" ale

Cadranului se îmbogățeau, mulțumită guvernului care lua de la unii pentru a da altora.

Prin modificarea codului fiscal, toți cei care cumpărau proprietăți imobiliare ce aduceau pierderi nu au mai avut niciun motiv să investească în acest domeniu, ca urmare a dispariției „trucurilor" de eludare a taxelor. Mulți erau angajați cu salarii mari sau profesioniști precum medicii, avocații, contabilii ori proprietarii de mici afaceri. Înainte de adoptarea legii, venitul lor era impozitat atât de mult, încât consilierii i-au sfătuit să cumpere proprietăți imobiliare care să le aducă pierderi, iar apoi, cu banii obținuți în urma deducerilor, să investească în acțiuni la bursă. Momentul în care guvernul a adoptat Reforma Taxelor și a anulat această „portiță" a marcat începutul unui transfer masiv de avere. După părerea mea, o mare parte din averi a fost smulsă din cadranele „A" și „L" și predată, pe aproape nimic, celor din cadranele „P" și „I".

Când economiile și împrumuturile s-au prăbușit, odată cu instituțiile bancare care le administrau, depozite de miliarde de dolari au fost puse în pericol. Banii trebuiau înapoiați proprietarilor de drept. Cine a rămas, așadar, să plătească miliardele de dolari pierdute în economii și închideri de ipoteci? Oamenii de rând, bineînțeles. Contribuabilii. Cei care sufereau deja de pe urma reformei. Plătitorilor de taxe li s-a pus astfel în cârcă o notă de plată de miliarde de dolari.

Poate că vă amintiți de o agenție guvernamentală numită Resolution Trust Corporation sau RTC, după cum era ea cunoscută opiniei publice. RTC era agenția responsabilă cu preluarea drepturilor de achitare a ipotecilor din băncile care se prăbușiseră și transferarea lor către cei care se pricepeau să le administreze. Pentru mine și mulți dintre prietenii mei, aceste transferuri erau o binecuvântare venită din „cerurile" financiare.

Banii, dacă vă amintiți, pot fi văzuți cu mintea... nu cu ochii. În acea perioadă, emoțiile s-au accentuat și multe vederi s-au încețoșat. Oamenii vedeau doar ceea ce fuseseră instruiți să vadă. Trei lucruri majore li s-au întâmplat persoanelor din partea stângă a *Cadranului*:

1. I-a cuprins pe toți panica. Când emoțiile ating un nivel maxim, inteligența financiară dispare. Întrucât oamenii erau îngrijorați de propriile slujbe, de scăderea în valoare a proprietăților deținute, de prăbușirea bursei și de regresul general înregistrat în lumea afacerilor, n-au reușit să vadă oportunitățile uriașe care se aflau chiar sub nasul lor. I-au orbit gândurile emoționale. În loc să tatoneze terenul și să meargă mai departe, cei mai mulți dintre ei s-au retras în peșteri și au rămas ascunși acolo.

2. N-au dispus de aptitudinile practice reclamate de partea dreaptă a *Cadranului*. Așa cum un medic trebuie să cunoască toate detaliile tehnice ale meseriei sale, ca urmare a anilor de studii din facultate și a experienței dobândite la locul de muncă, tot așa persoanele din sectoarele „P" și „I" ale *Cadranului* trebuie să aibă aptitudini practice de înaltă specializare. Aceste aptitudini includ cunoștințe financiare solide, cum ar fi stăpânirea la perfecția a vocabularului de specialitate, știința restructurării datoriilor și a ofertelor, înțelegerea pieței, cunoașterea modalităților de acumulare a capitalului și altele care pot fi oricând învățate.

2. Când RTC a anunțat: „Avem de vânzare un seif bancar în care se află documentele unor proprietăți care au valorat 20 de milioane de dolari. Îl puteți cumpăra azi cu 4 milioane", cei din partea stângă a *Cadranului* habar nu au avut cum să adune 4 milioane de dolari pentru a pune mâna pe acest cadou picat din raiul financiar și nici n-au știut cum să deosebească afacerile bune de cele neprofitabile.

3. N-au avut la dispoziție o „mașină de făcut bani". În acea perioadă, mulți oameni au fost nevoiți să muncească din greu doar pentru a supraviețui. Desfășurându-se în sectorul „P", afacerea mea s-a putut extinde fără ca eu să depun eforturi fizice prea mari. În 1990, afacerea pe care o dețineam mergea brici și se afla în expansiune. În lunile ce

au urmat reformei, ea a crescut de la o unitate centrală la 11 filiale răspândite în toată lumea. Cu cât se extindea, cu atât depuneam mai puține eforturi fizice și cu atât mai mare era profitul. Cei care munceau din greu erau sistemul și oamenii din sistem. Cu banii pe care îi câștigam și cu timpul liber pe care îl aveam la dispoziție, eu și soția mea puteam petrece ore în șir analizând oportunitățile de afaceri... și erau o mulțime.

Au fost cele mai bune timpuri... au fost cele mai rele timpuri

Există o zicală care spune: „Nu ceea ce se întâmplă în viața unui om contează... ci semnificația pe care acel om o dă celor întâmplate."

Pentru unii oameni, perioada cuprinsă între anii 1986 și 1996 a fost cea mai proastă din viața lor. Pentru alții, a fost cea mai bună. În 1986, când am primit acel telefon din partea tatălui bogat, am recunoscut oportunitatea fantastică pe care aceste transformări economice mi-o puneau la dispoziție. Chiar dacă nu aveam suficienți bani la acea vreme, am reușit să-mi creez active, mulțumită aptitudinilor pe care le aveam în cadranele „P" și „I". Spre sfârșitul acestui capitol voi descrie mai detaliat felul în care am produs acele active prin intermediul cărora mi-am câștigat libertatea financiară.

Cheia unei vieți fericite și pline de succes este, printre altele, capacitatea de a fi îndeajuns de flexibil pentru a reacționa pozitiv la schimbările care apar în cale — abilitatea de a lua decizii și de a rămâne optimist. Din păcate, oamenii, în majoritatea lor, nu au fost dotați cu aptitudinile necesare pentru a se descurca în fața schimbărilor rapide din economie ce au avut și vor mai avea loc. Există un aspect care reprezintă o adevărată binecuvântare pentru ființele umane: în general, sunt optimiste și au capacitatea de a uita. După aproximativ 10-12 ani, uită... context în care lucrurile reîncep să se schimbe.

Istoria se repetă

Astăzi, oamenii au cam uitat de legea din 1986 privind reforma taxelor. Persoanele aparținând cadranelor „A" și „L" muncesc mai intens ca niciodată. De ce? Pentru că le-au fost luate posibilitățile de eludare a taxelor. Muncind din greu pentru a recupera ce au pierdut, economia și-a revenit, veniturile le-au crescut, iar consultanții au început să le șoptească iarăși la ureche aceleași cuvinte pline de înțelepciune:

„Cumpărați o casă mai mare. Dobânda la datoria de la bancă e cea mai bună deducere de la taxe. În plus, casa e un activ și ar trebui să fie cea mai mare investiție a dumneavoastră."

Și așa se lasă atrași de „ratele lunare accesibile" și se trezesc afundați în datorii până peste cap.

Piața caselor explodează, oamenii au venituri mai mari, ratele la dobânzi sunt mici... Euforia îi cuprinde și îi îndeamnă să cumpere case mai spațioase și să achiziționeze masiv acțiuni la bursă în dorința de a se îmbogăți rapid și de a face investiții pentru anii de pensie.

Am sentimentul că va avea iarăși loc un transfer masiv de avere. Nu se va întâmpla în acest an, dar se va întâmpla cu siguranță. Evenimentele nu vor semăna cu cele din 1986. Ceea ce urmează a avea loc va fi ceva diferit. De aceea m-a îndemnat tatăl cel bogat să citesc cărți despre istoria economiei. Economia se schimbă, dar istoria se repetă. Doar că nu urmează aceleași tipare; diferă circumstanțele.

Banii continuă să curgă din partea stângă spre partea dreaptă a *Cadranului*. Așa s-a întâmplat dintotdeauna. Mulți oameni sunt copleșiți de datorii și, cu toate acestea, continuă să verse bani în cea mai înfloritoare bursă din istoria lumii. Cei din partea dreaptă a *Cadranului* vor vinde atunci când prețurile vor atinge nivelul maxim, adică tocmai când cele mai precaute persoane din partea stângă își depășesc teama și intră pe piață. Vor avea loc evenimente de mari proporții, piața se va prăbuși, iar când se va așterne praful, investitorii vor intra din nou în acțiune. Vor cumpăra înapoi ceea ce au vândut și vom avea iarăși un

alt transfer masiv de avere din partea stângă în partea dreaptă a *Cadranului*.

Vor fi necesari alți 12 ani pentru ca cicatricele emoționale ale celor care au pierdut bani să se vindece... dar rănile se vor închide abia când noua piață va atinge apogeul.

Iar atunci, oamenii vor cita din Yogi Berra, cel mai mare jucător din istoria echipei de baseball New York Yankees: „Am iarăși un sentiment de déjà-vu".

O conspirație?

Deseori aud oameni, de obicei din partea stângă a *Cadranului*, spunând că există un fel de conspirație globală pusă la cale de câteva familii ultrabogate care controlează băncile. Despre aceste teorii ale conspirației se discută de ani de zile.

Există, așadar, o conspirație? Nu știu. Ar putea fi o conspirație? Orice e posibil. Știu că există familii foarte puternice care controlează sume enorme de bani. Dar să fie oare condusă lumea de un singur grup? Nu prea cred.

Eu văd lucrurile altfel. Văd un grup de oameni într-o parte a *Cadranului*, cu o anumită mentalitate, și un alt grup, în cealaltă parte a *Cadranului*, cu o altă mentalitate. Toți sunt implicați în acest mare joc al banilor, însă fiecare cadran joacă potrivit propriei viziuni și propriului set de reguli.

Marea problemă este că persoanelor din partea stângă le este imposibil să vadă ce fac cei din partea dreaptă, pe când cei din urmă știu ce fac primii.

Vânătoarea de vrăjitoare

Mulți dintre cei din partea stângă a *Cadranului*, în loc să afle ce știu cei din partea dreaptă despre ei, pornesc la o vânătoare de vrăjitoare. Cu doar câteva secole în urmă, când avea loc o epidemie de ciumă sau se întâmpla ceva rău în comunitate, orășenii se apucau să vâneze vrăjitoare. Aveau nevoie de cineva pe care să arunce vina pentru izbucnirea epidemiei. Au făcut acest lucru până când știința a inventat microscopul, care le-a

permis să vadă ceea ce nu vedeau cu ochiul liber, adică microbii. Ardeau vrăjitoare pe rug, crezând că așa își rezolvă problemele. Nu știau că cele mai multe boli apăreau în special în orașe din cauza gunoaielor și a lipsei unui sistem eficient de eliminare a deșeurilor. Ei înșiși erau cauza nenorocirilor care se abăteau asupra lor pentru că trăiau în condiții neigienice... nu „vrăjitoarele".

Ei bine, vânătorile de vrăjitoare au loc și astăzi. Nu puțini sunt cei care caută să dea vina pe altcineva pentru „ciuma" lor financiară. În cea mai mare parte a cazurilor, ei îi învinovățesc pe cei bogați pentru propriile probleme financiare fără a realiza că principala cauză a „nenorocirii" care s-a abătut asupra lor este lipsa de cunoștințe în materie de bani.

Eroii devin personaje negative

La fiecare câțiva ani apare câte un guru financiar care anunță că deține formula magică pentru îmbogățire. La sfârșitul anilor '70, frații Hunt[1] au încercat să manipuleze piața argintului. Lumea îi considera niște genii. Dar n-a trecut mult timp și au început să fie vânați precum criminalii, întrucât, după ce le-au urmat sfaturile, o mulțime de oameni pierduseră sume mari de bani. La sfârșitul anilor '80, a fost vorba de Michael Milken[2], „părintele" plasamentelor cu risc și randament ridicat. A fost, mai întâi, slăvit precum un geniu financiar, iar apoi, după prăbușirea sistemului creat, hăituit și trimis la închisoare. Alți oameni, aceeași poveste.

1. Nelson și William Hunt au urcat prețul argintului de la 2 dolari pe uncie, în 1973, la niveluri de 25 de ori mai mari șapte ani mai târziu. În 1979, ajunseseră să acumuleze, împreună cu câțiva parteneri din lumea arabă, jumătate din rezervele lumii. În 1980, însă, atunci când prețul a fost împins la peste 50 de dolari uncia, bursa de metale din New York și banca centrală a Statelor Unite au intervenit în forță, reușind, mai întâi, o înjumătățire a prețului, iar apoi o coborâre la 10 dolari/uncie. Până în 1986, argintul a revenit la 5 dolari, motiv pentru care frații Hunt au înregistrat pierderi de 1 miliard de dolari. În august 1988, cei doi au fost condamnați pentru asociere în vederea manipulării pieței — n. tr.

2. Creator al pieței de obligațiuni sub rata de investiție, motiv pentru care a fost condamnat la închisoare — n. tr.

Astăzi avem noi genii în ale investițiilor. Apar la emisiuni de televiziune, în ziare — sunt noile celebrități ale lumii financiare. Unul dintre ei este Alan Greenspan, președintele Federal Reserve[1]. Astăzi e un fel de Dumnezeu. Lumea crede că lui i se datorează modul excelent în care funcționează economia. Warren Buffett este și el considerat un semizeu. Când cumpără ceva, toți se îmbulzesc pentru a-l imita, cumpărând același lucru. Când Warren Buffett vinde, prețurile se prăbușesc pur și simplu. Bill Gates este și el monitorizat îndeaproape. Banii îl urmează pretutindeni. Dacă în viitorul apropiat va avea loc un seism puternic pe piață, eroii financiari de astăzi vor deveni personajele negative ale zilei de mâine. Dacă va fi sau nu așa, numai timpul ne-o poate spune.

La apogeul fiecărui ciclu economic există eroi, la fel cum există răufăcători la fiecare prăbușire a pieței. Privind retrospectiv, vom vedea că aceștia au fost unii și aceiași oameni. Lumea va avea întotdeauna nevoie de vrăjitoare pe care să le ardă pe rug sau de conspirații pe care să dea vina pentru propria lor cecitate financiară. Istoria se va repeta și, din nou, un transfer uriaș de avere va avea loc. Când acest lucru se va întâmpla, de care parte a transferului vă veți afla? Stânga sau dreapta?

După părerea mea, oamenii nu reușesc să înțeleagă faptul că sunt, toți, participanți la acest joc global uriaș... un cazinou virtual în înaltul cerului. Nimeni nu le-a spus că sunt jucători importanți în acest joc. Jocul se numește „Cine cui este îndatorat?"

Fiți banca... nu bancherul

La vârsta de 25 de ani, am avut o revelație: băncile urmau să joace pe cel mai important post al jocului. Dar acest lucru nu însemna că-mi doream o slujbă de bancher. Cea mai importantă parte a instruirii mele abia începea. În acea perioadă tatăl cel bogat m-a îndemnat să învăț ce înseamnă „ipotecă", „proprietate imobiliară" și „finanțe". Începeam să-mi antrenez mintea să vadă ceea ce ochii nu puteau vedea.

1. Banca Centrală a SUA, condusă, în prezent, de Ben Bernanke — n. tr.

M-a încurajat să învăț și să înțeleg jocul și abia apoi, la lumina noilor cunoștințe, să decid ce vreau să fac cu ele. Am decis să împărtășesc ceea ce știam tuturor celor care se vor arăta interesați.

M-a îndemnat, de asemenea, să citesc cărți despre marii lideri ai capitalismului — oameni precum John D. Rockefeller, J.P. Morgan și Henry Ford. Una dintre cele mai importante cărți citite a fost *The Worldly Philosophers* (*Filosofii lumii*) de Robert Heilbroner. Pentru cei care doresc cu adevărat să opereze în cadranele „P" și „I", această carte este obligatorie, căci îi prezintă pe toți marii economiști ai istoriei, începând cu Adam Smith, cel care a scris *The Wealth of Nations* (*Avuția națiunilor*). E fascinant să aflăm cum au gândit unii dintre cei mai importanți filosofi — economiștii. Acești oameni au interpretat evoluția capitalismului modern de-a lungul scurtei sale istorii. Dacă vă doriți să fiți un lider în partea dreaptă a *Cadranului*, viziunea istorică asupra economiei este deosebit de importantă pentru înțelegerea trecutului, dar și a viitorului nostru.

După *Filosofii lumii*, vă recomand să citiți *Unlimited Wealth* (*Avere nelimitată*) de Paul Zane Pilzer, *The Sovereign Individual* (*Individul suveran*) de James Dale Davidson, *The Crest of the Wave* (*Creasta valului*) de Robert Prechter și *The Great Boom Ahead* (*Marele bum iminent*) de Harry Dent. Cartea lui Heilbroner vă dezvăluie originea economică a lumii, în timp ce ceilalți autori își expun viziunile privind direcția în care mergem. Punctele lor de vedere, care de multe ori se contrazic, m-au ajutat să văd ceea ce nu puteam vedea cu ochii... ceva numit viitor. Citind astfel de cărți, am avut șansa de a înțelege mai bine suișurile și coborâșurile ciclurilor și tendințelor economice. O temă comună în toate aceste cărți este cea referitoare la faptul că o schimbare nemaivăzută până acum pândește după colț.

Cum să fiți banca

După adoptarea legii privind reforma taxelor din 1986, oportunitățile puteau fi găsite pretutindeni. Numeroase proprietăți imobiliare, acțiuni și afaceri erau disponibile la prețuri extrem

de mici. În timp ce pentru majoritatea persoanelor din partea stângă a *Cadranului* a fost o perioadă devastatoare, pentru mine a fost una minunată, căci mi-am putut pune în aplicare aptitudinile prevăzute de cadranele „P" și „I" pentru a profita de șansele ce mi se iveau în cale. În loc să fiu lacom și să încerc să pun mâna pe tot ce părea a fi o afacere profitabilă, am decis să mă axez pe proprietățile imobiliare.

De ce proprietăți imobiliare? Din cinci motive foarte simple:

1. **Prețurile.** Prețurile proprietăților imobiliare erau atât de scăzute, încât plățile pentru ipoteci ajunseseră să fie mai mici chiar și decât chiriile. Cumpărarea acestor proprietăți era absolut logică din punct de vedere economic... ceea ce însemna că riscurile implicate erau foarte reduse. Era ca și cum m-aș fi dus la un hypermarket unde toate produsele ar fi fost la prețuri cu 50% mai mici decât cele normale.

2. **Finanțarea.** Băncile acceptau să-mi acorde un împrumut pentru proprietăți imobiliare, dar nu și pentru cumpărarea de acțiuni. Din moment ce îmi doream să cumpăr cât de mult puteam, cât economia era încă la pământ, m-am decis să mă implic în această piață, întrucât puteam face achiziții atât cu banii pe care îi aveam la dispoziție, cât și cu cei primiți de la bancă.

2. De exemplu: Să spunem că aveam economii de 10 000 de dolari pe care le-aș fi putut utiliza în investiții. Dacă m-aș fi decis să intru pe piața acțiunilor, n-aș fi putut face achiziții decât în valoare de 10 000 de dolari. Aș fi putut cumpăra în marjă (când cumperi în marjă, plătești doar o parte din costurile totale, iar restul ți-l împrumută agenția de brokeraj), dar nu eram suficient de puternic din punct de vedere financiar pentru a risca o evoluție nefericită a pieței.

2. În schimb, cu 10 000 de dolari și un împrumut care implica o sumă de nouă ori mai mare, îmi puteam permite să

cumpăr proprietăți imobiliare în valoare de 100 000 de dolari.

2. În cazul în care ambele piețe ar fi urcat cu 10%, aș fi obținut un profit de doar 1 000 de dolari din acțiuni și unul de 10 000 din proprietățile imobiliare.

3. **Taxele.** Dacă aș fi făcut un profit de 1 milion de dolari din acțiuni, aș fi fost obligat să plătesc un impozit de aproape 30% pe acumulare de capital. În domeniul proprietăților imobiliare, însă, acel milion ar fi putut fi reinvestit, intact, într-o nouă tranzacție, fără ca taxele să-l trunchieze. Pe deasupra, aș fi putut deprecia valoarea proprietății pentru beneficii și mai mari în privința impozitelor.

2. O precizare importantă: Pentru a mă decide să mă implic, investiția trebuia să fie logică din punct de vedere economic, nu numai avantajoasă din perspectiva eludării taxelor. Beneficiile pe plan fiscal nu fac decât să adauge un motiv în plus pentru realizarea investiției respective.

4. **Fluxul de numerar.** Chiar dacă prețurile proprietăților imobiliare s-au prăbușit, nu același lucru s-a întâmplat și cu chiriile. Această stare de fapt mi-a adus o mulțime de bani în buzunar, m-a ajutat să plătesc ipotecile și, cel mai important, mi-a oferit posibilitatea de a prevedea evoluțiile pieței și de a aștepta momentul oportun. Chiriile mi-au dat răgazul să aștept până când prețurile proprietăților imobiliare ar fi crescut din nou. Când s-a întâmplat acest lucru, am vândut. Cu toate că mă îndatorasem sever, acest lucru nu m-a afectat în niciun fel, căci chiriile erau mult mai mari decât ratele la împrumutul făcut.

5. **Oportunitatea de a deveni bancă.** Proprietățile imobiliare mi-au permis să mă situez în poziția unei bănci, adică exact ceea ce-mi dorisem încă din anul 1974.

Fiți banca, nu bancherul

În *Tată bogat, tată sărac*, am scris despre cum cei bogați produc bani și joacă, adesea, rolul unei bănci. Următorul exemplu poate fi pus în aplicare de aproape oricine.

Să ne închipuim că găsesc o casă care valorează 100 000 de dolari și reușesc să fac o afacere minunată, cumpărând-o cu doar 80 000 de dolari (10 000 bani gheață, plus 70 000 ipoteca, pe care mi-o asum).

Apoi, public un anunț în care precizez că vând acea casă pentru suma de 100 000 de dolari, preț estimativ, și folosesc cuvintele magice: „Casă de vânzare. Nevoie urgentă de bani. Fără restricții bancare. Avans scăzut, rate lunare accesibile."

Telefonul începe să sune în nebunie. Casa se vinde prin metoda „wrap" (la pachet) sau printr-un contract de achiziționare în leasing, în funcție de fiecare țară în parte și legile ei. În termeni simpli, vând casa pentru 100 000 de IOU (I Owe You — Îți sunt dator). Iată cum arată tranzacția:

pe foaia mea de bilanț:

Bilanț

Active	Pasive
100 000$ IOU	70 000$ ipotecă

pe foaia de bilanț a cumpărătorului:

Bilanț

Active	Pasive
	100 000$ IOU

Tranzacția este apoi înregistrată la un birou de angajamente scrise, care, de obicei, se ocupă și de efectuarea plăților. Dacă persoana respectivă nu își îndeplinește obligațiile contractuale, îi anulez dreptul de achitare a ipotecii și vând proprietatea următoarei persoane care dorește să cumpere o casă, cu „avans scăzut

și rate lunare accesibile". Oamenii stau la coadă pentru a profita de oportunitatea cumpărării unei locuințe în aceste condiții.

Efectul net este acela că am adăugat 30 000 de dolari în coloana de active pentru care mi se plătește dobândă, la fel cum o bancă încasează dobânzi pentru împrumuturile pe care le acordă.

Începeam să joc rolul băncii și îmi plăcea la nebunie. Dacă vă mai amintiți, în capitolul anterior tatăl cel bogat spunea: „Ai grijă atunci când te îndatorezi. Dacă urmează să plătești singur această datorie, ai grijă ca ea să fie mică. Dacă datoria este una mare, asigură-te că o va plăti altcineva."

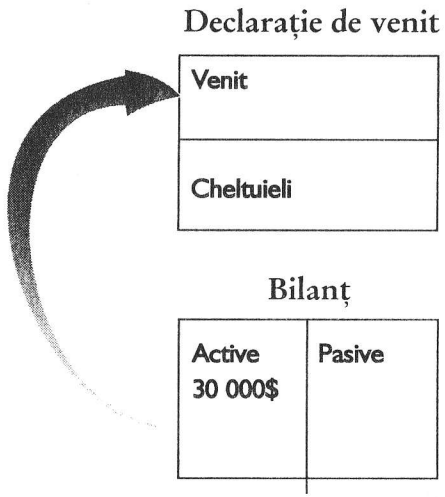
Conform limbajului specific părții drepte a *Cadranului*, m-am „debarasat" de risc sau l-am „aruncat în curtea unui alt cumpărător". Acesta este jocul în lumea finanțelor.

Astfel de tranzacții se fac, zi de zi, în toată lumea. Cu toate acestea, oriunde mă duc, oamenii vin și îmi spun cuvintele magice: „Acest lucru e imposibil aici."

Ceea ce majoritatea micilor întreprinzători nu realizează e că multe dintre marile clădiri comerciale sunt cumpărate și vândute exact în maniera descrisă mai sus. Uneori aceste tranzacții au loc prin intermediul unei bănci, dar, de cele mai multe ori, sistemul bancar este evitat.

Economii de 30 000 de dolari fără a economisi

Dacă vă amintiți, într-un capitol anterior enumeram cauzele pentru care guvernul nu oferă deduceri de la taxe pentru economisirea banilor. Ei bine, mă îndoiesc că băncile vor solicita vreodată guvernului să facă invers, întrucât economiile dumneavoastră ar deveni pasivele lor. Motivul pentru care SUA au o rată scăzută a economiilor este acela că băncile nu vă doresc banii la păstrare și nici nu au nevoie de economiile dumneavoastră pentru a se descurca. Așadar, exemplul de mai sus vă prezintă una dintre modalitățile prin care puteți juca rolul băncii, astfel încât să vă sporiți economiile fără prea mult efort. Fluxul celor 30 000 de dolari arată astfel:



Sunt câteva lucruri interesante în această diagramă:

1. Cel care hotărăște dobânda la cei 30 000 de dolari sunt eu. De obicei, este una de 10%. Băncile care vă plătesc mai mult de 5% pentru economiile făcute pot fi numărate pe degetele de la o singură mână. Așadar, chiar dacă mi-aș folosi cei 10 000 de dolari pentru a plăti cu bani gheață, ceea ce în mod normal încerc să nu fac, dobânda pentru ei e mai avantajoasă decât cea oferită de bancă.

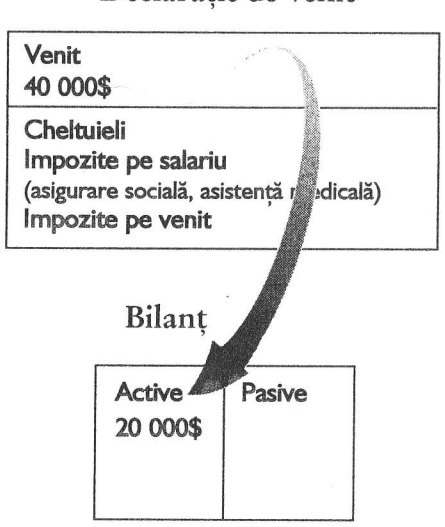
2. E ca și cum aș crea 20 000 de dolari (30 000 minus cei 10 000) care nu au existat înainte. Același lucru îl face și banca... creează un activ, după care cere dobândă pentru el.

3. Acești 20 000 de dolari nu sunt impozabili. O persoană normală din cadranul „A" ar fi trebuit să câștige un salariu de 40 000 de dolari pentru a putea pune deoparte 20 000. Venitul câștigat ca angajat este o schemă de 50-50, statul „amputând" jumătate din salariu înainte ca angajatul să poată vedea acei bani.

4. Taxele pe proprietate și costurile de întreținere și administrare a casei nu se mai află în responsabilitatea mea, ci a cumpărătorului.

5. Plus multe altele. Se pot imagina și face multe lucruri pe partea dreaptă a *Cadranului* pentru a crea bani din nimic... doar jucând rolul băncii.

O tranzacție precum aceasta ar putea necesita o săptămână sau cel mult o lună. Întrebarea care se pune e cât timp i-ar trebui unei persoane din partea stângă a *Cadranului* să câștige 40 000 de dolari astfel încât să poată economisi 20 000 după ce plătește toate taxele și face toate acele cheltuieli implicate în procesul de câștigare a banilor.



Fluxul venitului este apoi protejat

În *Tată bogat, tată sărac*, am prezentat pe scurt motivele pentru care cei bogați folosesc corporațiile:

1. Protejarea activelor. Atunci când ești bogat, ceilalți încearcă să te deposedeze de ceea ce ai prin intermediul litigiilor. Metoda se numește „Caută pe cineva cu buzunare adânci". De aceea, cei bogați rareori dețin ceva trecut pe numele lor. Ei își păstrează activele în trusturi și corporații, unde se află la adăpost.

2. Protejarea venitului. Trecând fluxul venitului generat de active prin propriile corporații, o mare parte din ceea ce revine în mod normal statului poate fi păstrat în afara sferei de acțiune a acestuia.

Cruda realitate: dacă sunteți un angajat, etapele sunt următoare:

SALARIU-TAXE-CHELTUIELI

Ca angajat, câștigurile dumneavoastră sunt impozitate și „ciuntite" înainte de primirea statului de plată. Prin urmare, dacă un angajat e plătit cu 30 000 de dolari pe an, după ce statul își face treaba, acestuia îi mai rămân doar 15 000. Din acești bani, trebuie apoi să vă plătiți ipoteca. (Cel puțin, însă, obțineți o scutire de la taxe pentru dobânda plătită pentru ipotecă... și iată cum banca vă convinge să cumpărați o casă mai mare.)

Dacă faceți astfel încât venitul dumneavoastră să circule mai întâi printr-o corporație, etapele ar fi următoarele:

CÂȘTIGURI-CHELTUIELI-TAXE

Trecând fluxul venitului generat de cei 30 000 de dolari printr-o corporație, puteți „cheltui" o mare parte din câștig înainte ca statul să pună mâna pe el. Atâta timp cât dețineți o corporație, dumneavoastră sunteți cel care face regulile... cu condiția, desigur, să respectați codul fiscal.

De exemplu, dacă sunteți proprietarul unei corporații, puteți scrie în reglementările juridice ale companiei că asistența copilului face parte din pachetul de angajare. Prin urmare, compania poate plăti 400 de dolari pe lună pentru asistența minorului din

banii pre-impozitați. Dacă aceasta ar fi plătită cu bani post-impozitați, ați fi obligat să câștigați 800 de dolari pentru a rămâne cu suma necesară. Lista e lungă, iar exemplele pot varia în funcție de posibilitățile pe care le are proprietarul unei corporații și de care un simplu angajat nu poate beneficia. Chiar și unele cheltuieli de călătorie pot fi reduse prin folosirea banilor pre-impozitați, atâta timp cât demonstrați că acea călătorie e una de afaceri (o întrunire a directorilor, de exemplu). Până și programele de pensii ale proprietarilor unei companii diferă față de cele ale angajaților. Important e să respectați regulile. Dacă urmăriți să vă reduceți cheltuielile prin astfel de metode, e obligatoriu să vă conformați legilor. Cred în avantajele furnizate de deducerile legale permise de codul fiscal, însă nu recomand nimănui să încalce legea.

Repet, posibilitatea de a profita de avantajele descrise mai sus depinde de cadranul din care vă câștigați venitul. Dacă întregul dumneavoastră venit provine dintr-o slujbă la o companie pe care nu o dețineți sau controlați, nu prea există nicio cale legală de a vă proteja câștigurile sau activele.

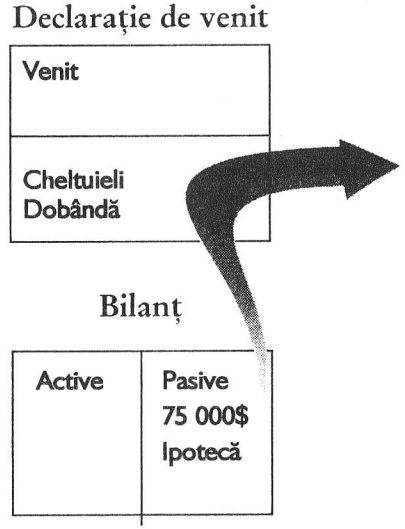
De aceea, în cazul în care sunteți un angajat, vă sfătuiesc următorul lucru: păstrați-vă slujba, dar începeți să activați și în cadranele „P" și „I". Drumul către libertate trece prin aceste două cadrane. Secretul siguranței financiare este acela de a acționa în cel puțin două cadrane deodată.

Teren gratis

În urmă cu câțiva ani, eu și soția mea ne-am gândit să cumpărăm o casă, undeva departe de agitația și tumultul mulțimii. Ne doream nespus să deținem câțiva acri cu stejari înalți și un râuleț care să șerpuiască prin zonă. Voiam, de asemenea, intimitate.

Am găsit un teren de 20 de acri, evaluat la 75 000 de dolari. Vânzătorul era dispus să accepte un avans de 10% și restul să i-l plătim cu o dobândă de 10%. Era o tranzacție convenabilă. Problema era că încălca regula privind datoriile, pe care tatăl cel bogat m-a sfătuit să o urmez întotdeauna, adică: „Ai grijă atunci când te îndatorezi. Dacă urmează să plătești singur această datorie, ai grijă ca ea să fie mică. Dacă datoria este una mare, asigură-te că o va plăti altcineva."

Am renunțat la terenul de 75 000 de dolari și am continuat să căutăm unul care să ne dea sentimentul că facem într-adevăr o afacere bună. O datorie de 75 000 mi se părea mult prea mare, întrucât fluxul nostru monetar ar fi arătat astfel:



Nu uitați de o altă regulă a tatălui meu cel bogat:
„Dacă îți asumi riscuri și datorii, atunci trebuie să fii plătit."

Ei bine, în această tranzacție, mi-aș fi asumat atât datoria, cât și riscul, și tot eu aș fi fost cel care plătea.

O lună mai târziu, am găsit un teren și mai frumos decât celălalt. Avea 87 de acri, o mică pădurice de stejari, un râuleț și o casă deja construită pe el. Prețul — 115 000 de dolari. I-am spus vânzătorului că-i voi plăti prețul cerut dacă va accepta termenii mei... ceea ce a și făcut. Pentru a scurta povestea, am cheltuit câțiva dolari pentru micile reparații efectuate la casă, după care am vândut-o, împreună cu 30 de acri, la prețul de 215 000 de dolari. Ideea folosită a fost aceeași ca și în trecut: „Avans

scăzut, rate lunare accesibile". Cei 54 de acri rămași i-am păstrat pentru noi.

Iată cum arată această tranzacție pe foaia mea de bilanț:

Bilanț

Active	Pasive
215 000$	115 000$

Noul proprietar era încântat, deoarece reușise să cumpere cu foarte puțini bani plătiți în avans o casă care i-a plăcut de când a văzut-o. În plus, o cumpărase prin intermediul companiei sale, în ideea de a o folosi drept casă de vacanță pentru angajați. Acest lucru i-a permis să micșoreze prețul total de cumpărare și cheltuielile de întreținere, trecând-o în coloana de active a companiei. Un alt avantaj major a fost acela că a putut obține o deducere de la taxe ca urmare a plății dobânzii. Ratele lunare pe care mi le plătea acopereau fără probleme dobânda pe care trebuia să i-o plătesc eu proprietarului inițial. După câțiva ani, a vândut o parte din acțiunile companiei sale și mi-a achitat împrumutul în întregime, ceea ce mi-a permis să-mi plătesc și eu datoria. Scăpasem astfel de un element major pe coloana de pasive.

Cu profitul de 100 000 de dolari am reușit să plătesc impozitele pentru achiziționarea terenului și a casei.

Rezultatul net a fost acela că aveam zero datorii, un profit de câțiva dolari (15 000, după plata taxelor) și un teren mirific de 57 de acri. Era ca și cum aș fi fost plătit pentru împlinirea unui vis.

Astăzi, foaia mea de bilanț, după acea tranzacție, se prezintă astfel:

Bilanț

Active	Pasive
57 acri de teren 15 000$, bani gheață	

IPO

O ofertă publică inițială (IPO — Initial Public Offering) sau preluarea unei companii private prin ofertă publică de acțiuni sunt metode care se bazează pe aceleași principii. Chiar dacă piața, termenii și jucătorii sunt diferiți, principiile de bază rămân aceleași. Când organizația mea formează o companie în vederea unei oferte publice, umflăm puțin valoarea acesteia, deși, în general, încercăm să o fundamentăm pe o opinie corectă a valorii sale pe piață. Introducem oferta pe piața publică și, în loc să o predăm unei singure persoane, o vindem câtorva mii de oameni sub formă de acțiuni.

Valoarea experienței

Iată, așadar, încă un motiv pentru care recomand oamenilor să se „călească" în cadranul „P", înainte de a începe să activeze în cadranul „I". Indiferent dacă e vorba de investiții în proprietăți imobiliare, acțiuni sau obligațiuni, pentru a fi un investitor solid aveți nevoie de acel simț fundamental și inefabil care este un ghid de încredere în lumea afacerilor. Unii au acest simț, în timp ce alții, mulți, nu. De ce? În primul rând pentru că școlile ne învață să fim ultraspecializați... fără a ne pregăti pentru celelalte aspecte ale realității.

Încă o precizare: dacă v-ați hotărât să vă mutați în cadranul „P" sau „I", ar fi bine să începeți de la nivelul cel mai de jos... și să nu vă grăbiți. Lansați-vă în afacerile mari doar atunci când acumulați încredere și experiență suficientă. Nu uitați, singura diferență dintre o afacere de 80 000 de dolari și una de 800 000 este un zero în plus. Etapele micilor tranzacții sunt aproape identice cu cele ale unei oferte publice de milioane de dolari. Diferența e doar că sunt implicați mai mulți oameni, mai multe zerouri și mai multă distracție.

Odată ce o persoană acumulează experiență și o bună reputație, are nevoie de tot mai puțini bani pentru a crea investiții din ce în ce mai importante. În cea mai mare parte a cazurilor, nu ai nevoie de bani ca să faci bani, mulți bani. De ce? Pentru că

cea care contează este experiența. După cum am menționat într-un capitol anterior, dacă știi să faci bani din bani, oamenii și banii vor veni grămadă spre tine. Începeți cu puțin și nu vă grăbiți. Experiența e mai importantă decât banii.

E simplu și ușor

Teoretic, cifrele și tranzacțiile de pe partea dreaptă a *Cadranului* sunt destul de simple, indiferent dacă e vorba despre acțiuni, obligațiuni, proprietăți imobiliare sau afaceri. A o duce bine din punct de vedere financiar înseamnă pur și simplu a fi în stare să gândești diferit... a gândi din cadrane diferite și a avea curajul să faci lucrurile diferit. După părerea mea, unul dintre cele mai dificile lucruri pentru o persoană care tocmai a adoptat un mod de gândire diferit e de a nu se lăsa influențată de nenumărații indivizi care îi vor spune: „Nu poți face asta."

Dacă veți rămâne pe poziții și nu vă veți lăsa învins de acest tip de gândire limitată, dacă veți căuta compania unor oameni care vă vor spune: „Da, știu cum se face. Te voi ajuta cu cea mai mare plăcere", veți avea o viață ușoară.

Legile

Am deschis acest capitol cu referirea la legea din 1986 privind reforma taxelor. A fost o schimbare semnificativă și trebuie să fim conștienți că nu va fi ultima. Am folosit această hotărâre legislativă drept exemplu pentru a arăta cât de puternice pot fi unele reguli sau legi. Dacă o persoană dorește să obțină succes în partea dreaptă a *Cadranului*, trebuie să aibă în vedere forțele pieței și modificările legislative care afectează aceste forțe.

În America zilei de azi, codul taxelor are peste 100 000 de pagini. Și asta doar în cazul IRS (Internal Revenue Service — autoritatea fiscală americană). Legile federale, în totalitatea lor, se desfășoară pe 1,2 milioane de pagini, ceea ce ar însemna că unui cititor mediu i-ar trebui 23 000 de ani pentru a citi Codul Fiscal al SUA de la cap la coadă. În fiecare an sunt create legi noi ori sunt anulate sau modificate cele vechi. Pentru a ține pasul cu

aceste modificări, o persoană normală ar trebui să se ocupe de dimineață până seara numai de acest lucru.

De fiecare dată când oamenii îmi spun „Nu poți face asta. E împotriva legii", îi întreb dacă au citit cumva codul fiscal american, rând cu rând. Dacă răspunsul e unul afirmativ, mă retrag grijuliu, cu spatele la ușă. Nu întoarceți niciodată spatele cuiva care crede că știe toate legile în vigoare.

Pentru a avea succes în partea dreaptă a *Cadranului*, trebuie să vedeți 95% cu mintea și doar 5% cu ochii. Înțelegerea legilor și a forțelor pieței este vitală pentru succesul financiar. Marile transferuri de avere au loc atunci când intervin modificări majore la nivelul legilor și al pieței. Este foarte important, așadar, să fiți mereu cu ochii în patru, dacă vă doriți ca acele schimbări să lucreze în favoarea și nu împotriva dumneavoastră.

Guvernul are nevoie de banii dumneavoastră

Cred în plata taxelor. Sunt conștient de faptul că guvernul ne pune la dispoziție servicii importante și vitale pentru bunul mers al societății. Din păcate, cred eu, guvernul e prost conceput, e prea mare. În plus, a făcut o mulțime de promisiuni pe care nu le poate respecta. Nu e vina politicienilor aflați la guvernare și nici a legiuitorilor, întrucât cele mai multe dintre problemele financiare cu care ne confruntăm astăzi au fost create în urmă cu peste 60 de ani, de predecesorii lor. Politicienii de astăzi încearcă să diminueze aceste probleme și să găsească soluții. Din nefericire, pentru a-și păstra funcțiile, sunt obligați să țină adevărul ascuns. Dacă ar ieși în fața maselor și ar dezvălui cruda realitate, ar fi dați jos de la putere... întrucât oamenii încă se bizuiesc pe guvern, așteptând de la acesta să le rezolve problemele financiare și medicale. Dar guvernul nu are această capacitate. Mai mult, puterea sa devine din ce în ce mai mică, în timp ce problemele se fac tot mai mari.

O altă veste proastă e că guvernul va fi nevoit să colecteze din ce în ce mai multe taxe... chiar dacă politicienii promit că acest lucru nu se va întâmpla. Acesta este motivul pentru care Congresul a adoptat, în 1986, legea privind reforma taxelor.

Trebuia să închidă acea „portiță", pentru a strânge mai mulți bani de pe urma impozitelor. În anii ce vor urma, multe dintre guvernele occidentale vor fi obligate să colecteze taxe din ce în ce mai multe, pentru a îndeplini unele dintre promisiunile formulate în urmă cu mult timp. Promisiuni făcute mai multor milioane de angajați, referitoare la probleme precum asistența medicală, asistența socială sau pensiile federale. Probabil că masele nu vor înțelege chiar acum ce se întâmplă, însă magnitudinea problemei va deveni evidentă pentru toată lumea până în 2010. Oamenii vor înțelege că administrația SUA nu poate rezolva aceste probleme.

Revista *Forbes* a publicat recent un articol în care se făceau următoarele predicții privind escaladarea datoriei SUA:

„Dacă observați, are un trend descendent până în 2010, după care începe brusc să urce. Ea începe să capete o tendință ascendentă exact în perioada în care reprezentanții celei mai numeroase generații din istoria Americii vor ieși la pensie. În 2010, dacă nu chiar mai devreme, primii născuți ai generației « Baby Boom » vor începe să-și retragă banii de la bursă. Până în 2010, 75 de milioane de pensionari vor decide că cel mai mare « activ » al lor, casa, este mult prea mare, din moment ce copiii și-au luat zborul, iar ei o locuiesc singuri. Prin urmare, vor începe să-și vândă locuințele, pentru a se muta în orașe mai mici, unde criminalitatea este redusă."

Brusc, fondurile curente de pensii, precum 401(k) în America sau Superannuation în multe dintre țările Commonwealth-ului, vor începe să intre la apă. Vor descrește ca urmare a faptului că sunt supuse fluctuațiilor pieței... ceea ce înseamnă că urcă și scad odată cu ea. Fondurile mutuale își vor lichida acțiunile pentru a putea plăti ordinele de vânzare cerute de cei din generația „Baby Boom", care vor ieși la pensie și vor avea nevoie de bani. Dar guvernul nu va sta degeaba și îi va taxa la sânge pe pensionari pentru câștigurile de capital generate de retragerea banilor din fondurile mutuale. Acumularea de capital va proveni din vânzarea, la prețuri foarte mari, a acestor acțiuni supraevaluate, în timp ce fondurile vor trece aceste câștiguri în contul membrilor săi. Prin urmare, în loc de bani gheață, mulți

dintre reprezentanții acestei generații se vor trezi cu o notă de plată a impozitelor pe acumulări de capital, un capital pe care nu l-au primit niciodată. Nu uitați, perceptorul este întotdeauna primul atunci când vine vorba de încasarea banilor.

În acest context, sănătatea a milioane de pensionari săraci se va deteriora, întrucât este cunoscut faptul că starea de sănătate a celor săraci a fost întotdeauna mai precară decât a celor bogați. Asistența socială va da faliment, iar apelurile disperate pentru un sprijin din partea statului se vor accentua pe întreg cuprinsul Statelor Unite.

Adăugați la toate acestea eclipsarea Americii de către China, țara cu cel mai mare PIB (Produs Intern Brut) din lume și cu apariția monedei europene. Preconizez că atât salariile, cât și prețurile bunurilor vor fi împinse la un nivel scăzut... în timp ce productivitatea ar trebui să crească într-un ritm amețitor, pentru a putea face față provocărilor acestor două mari blocuri economice.

Toate acestea se vor întâmpla până în 2010, an care nu e deloc departe. Va avea loc un nou transfer masiv de avere, dar nu din cauza unei conspirații, ci a ignoranței. Era Industrială — cu mentalitatea ei despre marile afaceri și marele guvern atotputernic — își dă ultima suflare, în timp ce Era Informațională își face, în mod oficial, intrarea pe scenă. În 1989, Zidul Berlinului a căzut. În opinia mea, acel eveniment a fost la fel de semnificativ ca cel din 1942, când Columb, aflat în căutarea Asiei, a nimerit în America. Sunt voci care spun că anul 1942 a marcat debutul oficial al Erei Industriale. Sfârșitul ei a fost consemnat în 1989. Regulile s-au schimbat.

Istoria e un ghid

Tatăl meu cel bogat m-a încurajat să învăț bine jocul. După ce am făcut întocmai, am avut posibilitatea de a-mi folosi cunoștințele în orice fel doream. Scriu și țin cursuri din îngrijorare, din sentimentul că oamenii trebuie să știe cum să aibă grijă de ei din punct de vedere financiar... și nu să devină dependenți de guvern sau de o companie care să le asigure traiul.

Sper să mă înșel în privința previziunilor mele economice. Poate că guvernele vor continua să promită oamenilor că vor avea grijă de ei, colectând mai departe taxele și continuând să se adâncească în datorii. Poate că bursa va avea un trend ascendent continuu și nu va coborî niciodată... și poate că prețurile proprietăților imobiliare vor crește mereu, iar casa pe care o dețineți va fi cea mai bună investiție a dumneavoastră. Poate că milioane de oameni își vor găsi fericirea câștigând un salariu minim pe economie, cu care să poată asigura o viață bună familiilor lor. Cine știe, poate că toate acestea se vor întâmpla. Eu unul, însă, nu cred. Nu și dacă istoria e un bun ghid.

Din punct de vedere istoric, o persoană care a trăit până la vârsta de 75 de ani a trecut prin două recesiuni și o criză economică. Ca reprezentanți ai generației „Baby Boom", noi am experimentat deja două recesiuni, dar încă n-am avut parte de marea criza economică. Poate că aceasta nu va avea loc. Istoria spune, însă, altceva. Motivul pentru care tatăl cel bogat m-a îndemnat să citesc cărți despre economie și capitaliști de seamă a fost acela că dorea să-mi formez o viziune pe termen lung și o mai bună perspectivă asupra a două aspecte: de unde venim și încotro ne îndreptăm.

Așa cum valurile agită oceanul, tot așa există mari valuri care afectează piețele. În timp ce valurile oceanului sunt antrenate de vânt și soare, valurile pieței financiare sunt declanșate de două emoții umane: lăcomia și teama. Nu cred că vremea depresiunilor a apus, căci suntem cu toții oameni și nu ne vom putea debarasa niciodată de aceste două caracteristici: teama și lăcomia. Iar atunci când lăcomia și teama se întrupează într-o persoană care suferă apoi pierderi enorme, următorul sentiment uman este depresia. Depresia este la rândul ei formată din alte două sentimente: furia și tristețea. Furia față de propria persoană și tristețea provocată de pierdere. Depresiunile economice sunt depresii emoționale. Oamenii pierd și se deprimă.

Chiar dacă, pe plan general, economia pare să fie într-o formă bună, există milioane de oameni aflați în diverse stadii de depresie. Au o slujbă, dar în adâncul sufletului sunt triști, pentru că nu progresează deloc din punct de vedere financiar. Sunt supărați pe ei înșiși și triști pentru că își irosesc viața. Puțini dintre ei știu însă că au fost prinși în capcana ideii de bază a Erei Industriale: „găsește-ți o slujbă sigură și stabilă și nu-ți face griji în privința viitorului".

O mare schimbare, o mare oportunitate

Intrăm într-o epocă de transformări colosale și oportunități pe măsură. Pentru unii, va fi cea mai bună perioadă din viața lor, în timp ce pentru alții va fi cea mai rea.

Președintele John Kennedy spunea: „Avem la îndemână o mare schimbare."

Kennedy provenea din partea „P-I" a *Cadranului* și, în acest context, a încercat din răsputeri să îmbunătățească viața celor împotmoliți în trecut. Din nefericire, milioane de oameni încă trăiesc în trecut, purtând în minte idei învechite, transmise din generație în generație. Idei precum „mergi la școală, pentru a-ți putea găsi o slujbă sigură". Educația e mai importantă ca niciodată, însă trebuie să-i învățăm pe oameni să gândească în perspectivă și să aspire la ceva mai mult decât la o slujbă sigură, fără a se mai aștepta de la companie sau guvern să aibă grijă de ei după ce ies la pensie. Acestea sunt idei ce aparțin Erei Industriale... de care am trecut deja.

N-a spus nimeni că e corect... căci America nu e o țară corectă. E o țară liberă. Există oameni care își dau toată silința, care sunt inteligenți, mai înclinați spre succes, mai talentați și care își doresc mai intens decât ceilalți să aibă o viață mai bună. Dacă dispunem de determinarea necesară, suntem liberi să încercăm să ne îndeplinim visele. Și totuși, de câte ori cineva atinge succesul, se găsesc alții să spună că nu e corect — aceiași oameni care cred că ar fi corect ca bogații să-și împartă averea cu cei săraci. Ei bine, n-a zis nimeni că e corect. Cu cât vom încerca să facem lucrurile mai corecte, cu atât vom fi mai puțin liberi.

Când discut cu oameni care îmi spun că există discriminare rasială sau „un paravan de sticlă" între bogați și săraci, le dau dreptate. Știu că aceste lucruri sunt reale. Personal, detest orice formă de discriminare, mai ales că, având strămoși japonezi, am

suferit eu însumi astfel de tratamente inegale. Discriminarea există cu adevărat în partea stângă a *Cadranului*, mai ales în cadrul companiilor. Aspectul fizic, studiile urmate, culoarea pielii, sexul... toate aceste aspecte contează în partea stângă a *Cadranului*. Pe partea dreaptă, ele n-au nicio importanță. Partea dreaptă nu este preocupată de corectitudine sau siguranță, ci de libertate și plăcerea jocului. Dacă doriți să vă implicați în jocul de pe partea dreaptă, jucătorii vă vor primi cu brațele deschise. Dacă jucați bine și câștigați, e totul în regulă. Vă vor primi cu și mai multă plăcere în rândurile lor și vor dori să afle care vă sunt secretele. Dacă jucați și pierdeți, se vor arăta extrem de bucuroși să vă ia toți banii. Nu vă plângeți și nu dați vina pe ceilalți pentru eșecul dumneavoastră. Nu așa se desfășoară jocul în partea dreaptă a *Cadranului*. Nu a fost conceput pentru a fi corect. Numele jocului nu e „A fi corect".

De ce îi lasă în pace guvernul pe cei din „P" și „I"?

De fapt, guvernul nu îi lasă deloc în pace pe cei din cadranele „P" și „I". Doar că în partea dreaptă a *Cadranului* există mai multe modalități de a ascunde și salva averile de taxe. În *Tată bogat, tată sărac* m-am referit la puterea pe care o au corporațiile. Unul dintre principalele motive pentru care cei bogați își păstrează o mare parte din averi e acela că operează în calitate de organism corporativ, nu de persoane fizice. O persoană fizică are nevoie de pașaport pentru a circula dintr-o țară în alta. Un organism corporativ nu are nevoie de așa ceva. Poate călători și activa liber în toată lumea. O persoană fizică trebuie luată în evidențele statului, iar în America are nevoie de „cartea verde" pentru a munci. Un organism corporativ este scutit de toate acestea.

Atunci când guvernul se gândește să colecteze mai mulți bani de la organismele corporative, realizează că dacă ar adopta legi fiscale abuzive, aceste organisme și-ar lua banii și locurile de muncă și ar pleca în altă țară. În Era Industrială, oamenii se refereau la offshore-uri ca la o țară străină. Cei bogați au căutat întotdeauna paradisuri fiscale, unde banii le sunt tratați cu blândețe. Astăzi, offshore-urile nu mai reprezintă firme înregistrate într-o altă țară, ci spațiul cibernetic. Fiind invizibili — adică o idee —, banii se pot ascunde acum în ceea ce nu poate fi văzut sau, cel puțin, în afara razei de vedere a ochiului uman. Curând, dacă nu cumva s-a și întâmplat deja, operațiunile bancare ale oamenilor vor fi făcute printr-un satelit geosincron, care va orbita în jurul planetei... departe de orice lege. Dacă nu va fi așa, cei bogați vor avea întotdeauna la îndemână țările ale căror legi sunt mult mai favorabile în privința taxelor.

În *Tată bogat, tată sărac* spuneam că societățile pe acțiuni au devenit populare la începutul Erei Industriale... la puțin timp după ce Columb a descoperit o lume nouă, plină de bogății. Ori de câte ori avuții acelor vremuri trimiteau un vas pe mare, își asumau riscuri, căci, dacă vasul nu se întorcea, trebuiau să plătească despăgubiri familiilor marinarilor care-și pierduseră viața. În acest context, au fost înființate corporațiile, în ideea de a oferi protecție legală și de a limita riscul pierderilor la banii puși în joc, eliminând din ecuație plățile suplimentare. Prin urmare, bogații își riscau doar banii, în timp ce echipajele vaselor își riscau viața. Nu prea multe s-au schimbat de atunci.

Oriunde călătoresc în lume, oamenii cu care fac afaceri acționează în această manieră... ca angajați ai propriilor corporații. Teoretic, ei nu dețin nimic și nu există ca cetățeni particulari. Sunt funcționari ai propriilor corporații bogate, dar ca persoane fizice nu au nicio proprietate. Și oriunde merg în această lume, întâlnesc oameni care îmi spun: „Nu poți face așa ceva aici. E împotriva legii."

Puțini sunt cei care își dau seama că, în majoritatea țărilor occidentale, legile seamănă foarte mult între ele. E adevărat că folosesc cuvinte diferite pentru a descrie același lucru, dar, în principiu, legile sunt aproape identice.

Vă recomand, în măsura posibilităților, să încercați cel puțin să deveniți angajatul propriei corporații. Mai ales în cazul în care sunteți un „L" sau un „P" cu venit mare și chiar dacă dețineți o franciză sau vă câștigați banii din marketingul în rețea. Cereți sfatul unor consultanți financiari competenți. Vă pot ajuta să

alegeți și să implementați cea mai potrivită structură pentru situația dumneavoastră particulară.

Există două tipuri de legi

La o privire superficială, s-ar părea că există legi pentru cei bogați și legi pentru toți ceilalți. În realitate, legile sunt aceleași. Singura diferență e că bogații folosesc legile în propriul avantaj, în timp ce oamenii săraci și cei din clasa mijlocie nu reușesc acest lucru. Aceasta este diferența fundamentală. Legile sunt aceleași pentru toată lumea... iar eu vă sfătuiesc să vă angajați consultanți inteligenți și să respectați legile. Să faci bani legal nu e deloc ceva greu și, de aceea, n-are niciun sens să încalci legea și să ajungi în închisoare. În plus, consultanții vor avea rolul unui sistem de avertizare în privința schimbărilor legislative ce urmează a avea loc... iar când legile sunt modificate, averile își schimbă stăpânii.

Două alegeri

Unul dintre avantajele traiului într-o societate democratică este libertatea de a alege. După părerea mea, există două mari alegeri ce pot fi făcute... alegerea siguranței sau alegerea libertății. Dacă optați pentru siguranță, există un preț uriaș ce trebuie plătit în contul ei sub forma taxelor excesive și a dobânzilor astronomice. Dacă alegeți libertatea, trebuie să învățați jocul, iar apoi să vă implicați în el. Alegerea cadranului în care doriți să jucați acest joc este numai a dumneavoastră.

Prima parte a acestei cărți a definit caracteristicile *Cadranului Banilor*, în timp ce partea a II-a s-a axat pe dezvoltarea mentalității și a atitudinii necesare unei persoane care alege să activeze în partea dreaptă a *Cadranului*. Acum ar trebui deja să știți unde vă aflați în acest *Cadran* și care vă sunt aspirațiile. De asemenea, ar trebui să aveți o înțelegere mai bună a felului în care gândește o persoană care activează pe partea dreaptă a *Cadranului*.

Dacă până acum v-am prezentat modalități de trecere din partea stângă în partea dreaptă a *Cadranului*, în paginile următoare aș dori să vă înfățișez câteva particularități ale acestui proces. În secțiunea finală a cărții, adică în partea a III-a, voi identifica cei șapte pași pentru găsirea pistei financiare rapide, pe care o consider esențială în această trecere.

Nota autorului

În 1943, statul american a început să-i impoziteze pe angajați prin intermediul deducerilor din salariu. Cu alte cuvinte, guvernul a început să fie plătit înaintea celor din cadranul „A". Pentru persoanele din acest cadran a devenit practic imposibil să scape de mâna lungă a impozitelor de stat. În același timp, această schimbare a însemnat că, în loc să fie impozitați numai cei bogați, așa cum au dorit inițiatorii celui de-al 16-lea Amendament, toți cei din partea stângă a *Cadranului* au devenit subiectul taxelor, indiferent dacă erau înstăriți sau săraci. După cum am mai spus, cel mai prost plătit american plătește, astăzi, ca procentaj din venitul total, taxe mai mari decât cei bogați sau cei din clasa mijlocie.

În 1986, legea reformei fiscale i-a avut în vizor pe profesioniștii bine plătiți din cadranul „L". Actul legislativ a făcut precizări speciale în privința medicilor, avocaților, arhitecților, stomatologilor, inginerilor și altor asemenea profesioniști, deposedându-i pe aceștia de orice posibilitate de a-și proteja venitul în maniera în care o fac cei bogați din cadranele „P" și „I".

Acești oameni au fost forțați ori să-și desfășoare afacerile prin intermediul unor corporații de tip S[1], în loc de C[2], ori să plătească o penalizare fiscală. Cei bogați nu sunt obligați să plătească această penalizare. Venitul acestor categorii profesionale bine plătite este trecut printr-o corporație de tip S și apoi impozitat la cea mai ridicată rată posibilă. Posibilitatea de a-și proteja venitul, prin scutirea

1. Corporație deținută de liber-profesioniști, care activează în cadrul ei ca auto-angajați — n. tr.
2. Societate pe acțiuni — n. tr.

de la taxe permisă corporațiilor de tip C, le-a fost luată. În același timp, legea a fost modificată astfel încât să forțeze toate corporațiile de tip S să aibă o limită financiară pentru fiecare an calendaristic. Acest lucru a presupus, iarăși, o impozitare a venitului la cel mai ridicat nivel.

Recent, am discutat pe marginea acestor schimbări cu contabila mea, care mi-a reamintit că șocul cel mai dur pentru liber-profesioniștii debutanți apare, de obicei, la sfârșitul primului an al afacerii, când realizează că cel mai mare impozit plătit este cel pentru faptul că sunt „angajați în propria afacere". Acest impozit este dublu pentru cei din cadranul „L", față de ce plăteau ca „A". El se calculează în funcție de venit, înainte ca individul respectiv să recurgă la deducerile permise de lege sau scutirile particulare. Chiar dacă există posibilitatea ca cei care se autoangajează să nu plătească niciun impozit pe venit, aceștia sunt obligați, totuși, să achite taxa de angajat în propria afacere. Corporațiile, pe de altă parte, nu sunt nevoite să plătească o astfel de taxă.

Totodată, reforma fiscală din 1986 le-a anulat celor din cadranele „A" și „L" posibilitatea de a deveni investitori pe piața proprietăților imobiliare și i-a împins spre investiții în active doar pe hârtie, precum acțiunile sau fondurile mutuale. Odată cu declanșarea restructurărilor, milioane de oameni s-au simțit nesiguri nu numai în privința slujbelor pe care la aveau, ci și a pensionării, întrucât bunăstarea lor financiară depindea de active „impalpabile", supuse fluctuațiilor pieței.

Reforma Taxelor din 1986 pare să fi urmărit și eliminarea băncilor din micile comunități americane și transferarea acestui segment în sarcina marilor bănci naționale. Bănuiesc că motivul pentru care s-a procedat astfel a fost acela de a ajuta băncile din SUA să concureze cu cele din Germania și Japonia. Dacă aceasta a fost intenția, atunci ea a avut succes. Astăzi, în America, operațiunile bancare sunt mai puțin personalizate, bazându-se cu precădere pe cifre, context în care anumitor categorii sociale le vine

foarte greu să îndeplinească toate condițiile necesare obținerii unui împrumut. În locul unui bancher din comunitate, care oferea credite bazându-se pe încredere, astăzi, un sistem computerizat central îți înfierează numele în cazul în care nu îndeplinești toate condițiile.

După legea reformei fiscale, cei bogați au continuat să facă averi, să muncească mai puțin, să plătească taxe mai mici și să-și protejeze în mod eficient activele, folosind formula pe care tatăl meu cel bogat mi-a dezvăluit-o acum 40 de ani: „Clădește o afacere și cumpără proprietăți imobiliare." Adică: „Fă o mulțime de bani prin intermediul corporațiilor de tip C și protejează-ți venitul folosindu-te de proprietățile imobiliare." În timp ce milioane și milioane de americani truditori plătesc din ce în ce mai multe impozite și varsă, lunar, miliarde de dolari în fondurile mutuale, bogații își vând pe tăcute acțiunile corporațiilor de tip C, devenind și mai prosperi, după care investesc miliarde în proprietățile imobiliare. Acțiunile unei corporații de tip C permit cumpărătorului să împartă riscul deținerii ei. Acțiunile la bursă, în schimb, nu oferă proprietarului avantajele prevăzute de o astfel de companie sau de investițiile în proprietățile imobiliare.

De ce mi-a recomandat tatăl cel bogat desfășurarea unei afaceri într-o corporație de tip C și apoi efectuarea de achiziții în domeniul proprietăților imobiliare? Pentru că reglementările fiscale recompensează persoanele care acționează astfel... dar aceasta este o altă poveste, ce ar trebui tratată separat, poate într-o altă carte. Amintiți-vă cuvintele unor oameni extrem de bogați, precum Ray Kroc, fondatorul lanțului de fast-food-uri McDonald's.

„Afacerea mea n-are nicio legătură cu hamburgerii, ci cu proprietățile imobiliare."

Sau tatăl meu cel bogat, care m-a bătut la cap cu: „Clădește-ți o afacere și cumpără proprietăți imobiliare."

Cu alte cuvinte: „Caută să te îmbogățești în partea dreaptă a *Cadranului Banilor*, pentru a profita pe deplin de avantajele fiscale."

În 1990, președintele George Bush a mărit taxele, chiar dacă în campanie făcuse promisiuni de genul: „Uitați-vă la mine. Taxele vor rămâne așa cum sunt." În 1992, președintele Bill Clinton a promulgat cea mai mare creștere de taxe din istoria recentă a SUA. Ca și înainte, modificările i-au afectat tot pe cei din cadranele „A" și „L", în timp ce pentru majoritatea celor din cadranele „P" și „I" ele n-au schimbat nimic.

Pe măsură ce ne îndepărtăm tot mai mult de Era Industrială și avansăm în Era Informațională, e nevoie să acumulăm informații din toate cele patru cadrane. În Era Informațională, informațiile de calitate sunt cel mai important activ al nostru. Sau, așa cum a spus Erik Hoffer:

„În vremuri de schimbare...
cei care învață moștenesc Pământul,
în timp ce învățații
se trezesc distins înzestrați,
pentru a se descurca într-o lume
care nu mai există."

Nu uitați

Situația financiară diferă de la o persoană la alta. De aceea, recomand întotdeauna următoarele lucruri:

1. Încercați să aveți parte de cele mai bune sfaturi profesionale și financiare. De exemplu, corporațiile de tip C pot fi profitabile în multe privințe, însă nu în toate. Chiar și în partea dreaptă a *Cadranului*, există contexte în care o corporație de tip S e mai avantajoasă.

2. Țineți minte că există consultanți diferiți — pentru cei bogați, cei săraci și cei din clasa de mijloc —, așa cum există anumiți consultanți pentru cei care își generează venitul pe partea dreaptă și alții pentru cei de pe partea stângă. De asemenea, gândiți-vă să cereți sfatul unor oameni care se află deja acolo unde dumneavoastră doriți să ajungeți.

3. Nu faceți afaceri și nu investiți niciodată doar din considerente fiscale. O scutire de taxe este doar un bonus pentru faptul că faceți lucrurile așa cum își dorește guvernul. Prin urmare, este doar o recompensă, nu un motiv.

4. Dacă sunteți un cititor din altă țară, sfatul rămâne valabil. Poate că legile sunt diferite, dar principiul căutării unui consultant competent rămâne același. Persoanele de pe partea dreaptă acționează la fel, în toată lumea.

PARTEA A III-A

Cum să obții succesul ca „P“ și „I“

CAPITOLUL 10

Pași de copil

Cu siguranță vă este cunoscută zicala: „O călătorie de mii de kilometri începe cu un singur pas." Aș vrea să-i aduc o mică modificare. Eu aș spune: „O călătorie de mii de kilometri începe cu un pas de copil."

Subliniez acest lucru pentru că am văzut mult prea mulți oameni care încearcă să facă „Marele Salt Înainte", în loc să adopte pași de copil. Am văzut cu toții persoane supraponderale, total ieșite din formă, care se decid să slăbească brusc 10 kilograme pentru a-și recăpăta silueta. Încep să țină un regim drastic, stau în sala de fitness câte două ore și aleargă peste 15 kilometri pe zi. Toate acestea durează, cel mai probabil, o săptămână. Slăbesc câteva kilograme, după care febra musculară, plictiseala și foamea încep să le alunge energia și determinarea. În a treia săptămână, vechile obiceiuri, precum mâncatul peste măsură, sedentarismul și statul în fața televizorului, revin și preiau din nou controlul.

În loc de „Marele Salt Înainte", vă recomand să înaintați cu pași de copil. Succesul financiar pe termen lung nu se măsoară în amploarea pașilor pe care îi faceți, ci în numărul de pași, direcția în care vă deplasați și anii necesari ajungerii acolo unde vă doriți. Aceasta este adevărata formulă pentru succes sau eșec

în orice acțiune întreprinsă. Când vine vorba de bani, am văzut prea mulți oameni, inclusiv pe mine însumi, încercând să facă lucruri mărețe cu resurse prea mici... motiv pentru care s-a ales praful de tot ce au întreprins. E greu să faci un pas de copil, când mai degrabă ai avea nevoie de o scară care să te scoată din groapa financiară pe care ți-ai săpat-o singur.

Cum mănânci un elefant?

Această secțiune a cărții descrie cei șapte pași care vă vor ghida în drumul dumneavoastră spre partea dreaptă a *Cadranului*. Sub îndrumarea tatălui meu cel bogat, am început, încă de la vârsta de nouă ani, să acționez și să iau decizii în viață conform acestor șapte pași. Voi continua să-i urmez atâta timp cât voi trăi. Înainte de a citi despre cei șapte pași, țin să fac următorul avertisment: s-ar putea ca sarcinile prevăzute să vi se pară copleșitoare și chiar așa vor fi dacă veți încerca să faceți totul într-o singură săptămână. Așa că, vă rog, începeți cu pași de copil.

Cu toții am auzit expresia: „Roma n-a fost construită într-o zi." Eu am alta, pe care o folosesc ori de câte ori mă simt covârșit de cât de multe am de învățat: „Cum mănânci un elefant?" Răspunsul este: „Mușcătură cu mușcătură." Vă recomand să faceți exact acest lucru atunci când vă simțiți copleșit de cât de multe aveți de asimilat pentru a efectua cu succes călătoria dinspre partea stângă spre partea dreaptă a *Cadranului*. Fiți binevoitor cu dumneavoastră și nu uitați că tranziția e mai mult decât un proces de învățare mentală; el implică și o învățare emoțională. Abia după ce veți înainta cu pași de copil timp de șase luni sau un an, veți fi pregătit pentru următorul proverb, care spune: „Trebuie să știi să mergi, înainte de a putea alerga." Cu alte cuvinte, treceți de la pașii de copil, la mers și apoi la alergare. Aceasta este calea pe care eu o recomand. Dacă nu vă surâde, puteți urma exemplul milioanelor de oameni care vor să se îmbogățească rapid și ușor — cumpărați un bilet de loterie. Cine știe, poate că azi e ziua dumneavoastră norocoasă...

Acțiunea învinge inacțiunea

După părerea mea, unul dintre principalele motive pentru care cei din cadranele „A" și „L" întâmpină dificultăți în trecerea spre partea dreaptă a *Cadranului* este acela că le este teamă să nu facă greșeli. Deseori îi auzi spunând: „Mi-e frică de eșec" sau „Am nevoie de mai multe informații, îmi poți recomanda o altă carte?" Teama și lipsa de încredere sunt lucrurile care îi țin captivi în cadranul pe care vor să-l părăsească. Rugămintea mea e să citiți cu atenție și răbdare cei șapte pași și să completați pașii de acțiune prevăzuți de fiecare etapă. În cea mai mare parte a cazurilor, pașii de copil sunt suficienți pentru a-i menține pe oameni în direcția corectă, către cadranele „P" și „I". Completarea acestor șapte pași vă va deschide poarta spre noi lumi de posibilități și schimbări. După aceea, va trebui să faceți același lucru, adică să înaintați tot cu pași de copil.

Sloganul companiei „Nike", „Just do it" (Fă-o, pur și simplu), sintetizează cel mai bine această abordare. Din nefericire, școlile noastre îi învață altfel pe tineri — „Nu faceți greșeli." Milioane de persoane cu studii superioare care ar vrea să treacă la acțiune sunt paralizate de teama emoțională de a nu face greșeli. Una dintre cele mai importante lecții pe care le-am învățat ca profesor a fost că adevăratul proces de asimilare a informațiilor necesită învățare mentală, emoțională și fizică. De aceea, acțiunea va surclasa întotdeauna inacțiunea. Dacă întreprindeți un lucru nou și faceți o greșeală, cel puțin știți că ați învățat ceva pe plan mental, emoțional și/sau fizic. Cei care se află într-o continuă căutare a soluției „sigure" sunt, adeseori, atinși de o afecțiune cunoscută sub numele de „paralizia analizei" — boală ce pare să afecteze din ce în ce mai mulți oameni cu studii superioare. Până la urmă, nu învățăm decât din greșeli. Învățăm să pășim sau să mergem pe bicicletă făcând greșeli. Persoanele care ezită mereu să treacă la acțiune din teama de a nu greși s-ar putea să fie inteligente, dar și neputincioase, din punct de vedere fizic și emoțional.

În urmă cu mai mulți ani, a fost realizat un studiu privind bogații și săracii din întreaga lume. Autorii studiului au dorit să

afle cum reușesc unii oameni născuți în sărăcie să se îmbogățească. Studiul a relevat că aceștia, indiferent de țara în care trăiau, dispuneau de trei calități. Ele sunt:

1. Se ghidau după un plan și o viziune pe termen lung.
2. Credeau în recompensa întârziată.
3. Știau să folosească forța acumulării, spre binele propriu.

Studiul a concluzionat că aceste persoane gândeau și își planificau acțiunile pe termen lung, știind că, în cele din urmă, dacă nu vor renunța la visul sau viziunea lor, vor obține succesul financiar. Pentru a obține reușite pe termen lung, erau dispuși să facă sacrificii pe termen scurt — temelia gratificării întârziate. Albert Enstein era uimit de cum puteau fi înmulțiți banii doar prin forța adunării treptate. Considera acumularea banilor ca fiind una dintre cele mai uimitoare invenții ale omului. Studiul a dus, însă, acumularea la un alt nivel, dincolo de strângerea banilor, subliniind importanța pașilor de copil... căci fiecare mic pas în procesul de învățare se alătura celor adoptați de-a lungul anilor. Cei care au rămas pe loc, așteptând să facă Marele Salt, n-au beneficiat de mecanismul de pârghii al acumulării, care oferă la fiecare pas cunoștințe noi și un plus de experiență.

Totodată, studiul a descoperit cauzele pentru care unii bogați ajung să sărăcească. Există multe familii înstărite care-și pierd o mare parte din averi după doar trei generații. Deloc surprinzător, autorii studiului au constatat că acești oameni au următoarele trei caracteristici:

1. Viziunea lor e una pe termen scurt.
2. Doresc să beneficieze de o recompensă imediată.
3. Abuzează de forța acumulării.

În ultima vreme, întâlnesc oameni care se supără pe mine pentru că nu vreau să le spun cum pot face mai mulți bani, într-un timp cât mai scurt. Nu agreează ideea de a gândi pe termen lung. Mulți caută cu disperare soluții pe termen scurt, întrucât au probleme financiare care trebuie rezolvate astăzi... probleme

precum datorii de consum și lipsa unor investiții, cauzate de dorința lor incontrolabilă de a obține rapid recompense. Principiul după care se ghidează acești oameni este: „Mănâncă, bea și fii fericit cât încă ești tânăr." Prin urmare, ei abuzează de forța acumulării, ceea ce duce la datorii de-o viață, și nu la averi pe termen lung.

Își doresc soluția rapidă și îmi cer să le spun „ce să facă". În loc să afle „cine trebuie să fie" pentru „a face" ceea ce e necesar în vederea acumulării unei mari averi, ei vor soluții pe termen scurt pentru probleme pe termen lung. Cu alte cuvinte, prea mulți oameni se lasă călăuziți în viață de filosofia care promovează ideea „îmbogățirii rapide". Le urez tuturor mult noroc, căci de acest lucru au nevoie.

Un pont „fierbinte"

Există o teorie conform căreia cei care își notează obiectivele au mai multe șanse să și le îndeplinească decât cei care nu o fac. Un profesor din Ontario, Canada, pe nume Raymond Aaron, organizează seminarii și oferă celor interesați materiale audio pe marginea a diferite subiecte: vânzări, stabilirea obiectivelor, dublarea venitului și modalități de îmbunătățire a activității într-o rețea. Chiar dacă aceste teme sunt abordate de mulți specialiști, recomand lucrările lui pentru că, pur și simplu, permit o pătrundere fascinantă a acestor importante subiecte. Lucrurile pe care veți ajunge să le înțelegeți prin intermediul învățăturilor sale vă vor ajuta să vă îndepliniți multe țeluri în lumea afacerilor și a investițiilor.

În ceea ce privește stabilirea obiectivelor, el recomandă ceva asemănător principiului pașilor de copil, nu salturi mari înainte. Îi îndeamnă pe oameni să aibă vise mari și dorințe pe termen lung. Dar când se pune problema fixării unor obiective, el recomandă politica realizărilor mărunte, nu a celor mărețe. Cu alte cuvinte, se pronunță pentru înaintarea cu pași de copil. Dacă o persoană vrea, de pildă, să aibă un corp armonios, în loc să încerce să atingă acest obiectiv făcând salturi uriașe, Aaron i-ar recomanda să facă mai puțin decât își dorește. Prin urmare, în

loc să plece la sala de fitness pentru un antrenament de o oră, acea persoană ar trebui să se hotărască să rămână doar 20 de minute. Altfel spus, stabiliți-vă un obiectiv mai mic și străduiți-vă să-l duceți până la capăt. Rezultatul va fi acela că în loc să vă simțiți copleșit, vă veți simți mai puțin presat, mai relaxat. Urmând sfaturile lui Aaron, am constatat eu însumi cu surprindere că aștept cu nerăbdare nu numai să merg la sala de forță, ci și să fac orice am de făcut sau de schimbat în propria viață. Ciudat e că am ajuns unde sunt astăzi făcând lucruri mărunte, și nu omorându-mă să obțin succese răsunătoare. Pe scurt, începeți să visați visuri mari și îndrăznețe, iar apoi îndreptați-vă puțin câte puțin, cu pași mărunți, spre îndeplinirea lor. Cu alte cuvinte, faceți pași de copil, nu salturi uriașe peste munți. Stabiliți-vă țeluri zilnice accesibile, care, odată îndeplinite, vă oferă motivația și gândirea pozitivă de care aveți nevoie pentru a continua drumul spre marele obiectiv.

Iată un exemplu al felului în care eu însumi am urmat îndrumările lui Raymond Aaron: am notat pe o foaie de hârtie hotărârea de a asculta câte două casete audio educative pe săptămână. Uneori, se întâmplă să ascult aceeași casetă, dacă mi se pare bună, de două sau de mai multe ori pe săptămână... dar ea intră în contul celor două casete săptămânale. De asemenea, împreună cu soția mea, am făcut un angajament scris de a participa în fiecare an la cel puțin două seminarii pe teme privind cadranele „P" și „I". Mergem în vacanțe cu experți în probleme ce țin de partea dreaptă a *Cadranului*. Astfel, învățăm o mulțime de lucruri în timp ce ne distrăm, ne odihnim sau luăm cina împreună. Iată, deci, câteva modalități de a obține realizări mărunte, care vă pot apropia, puțin câte puțin, de acele vise mari și îndrăznețe. Îi mulțumesc lui Raymond Aaron pentru caseta sa despre stabilirea obiectivelor, cu ajutorul căreia am reușit să realizez mai multe, cu mai puțin stres.

Acum, citiți mai departe și nu uitați să visați măreț și pe termen lung, să obțineți realizări mărunte în fiecare zi și să înaintați cu pași de copil. Aceasta este cheia succesului pe termen lung și a trecerii din partea stângă în partea dreaptă a *Cadranului*.

Pentru a vă îmbogăți, schimbați-vă regulile

Am fost citat de mai multe ori spunând: „Regulile s-au schimbat." Când aud aceste cuvinte, oamenii dau din cap în semn aprobator și zic: „Da, așa e. Regulile s-au schimbat. Nimic nu mai e ca înainte." Dar apoi toți continuă să facă aceleași lucruri ca și în trecut.

Declarațiile financiare ale Erei Industriale

Când țin cursurile pe tema „Cum să vă puneți în ordine viața financiară", încep prin a-i ruga pe cursanți să completeze o declarație financiară personală. De cele mai multe ori, acest mic exercițiu devine o experiență care schimbă vieți. Declarațiile financiare sunt precum razele X. Atât declarațiile financiare, cât și razele X îți permit să vezi ceea ce, în mod normal, ochii nu pot vedea. După ce cursanții își completează declarațiile, îmi pot da foarte ușor seama care dintre ei au „cancer financiar" și care sunt sănătoși din acest punct de vedere. De regulă, aceia care sunt afectați de „cancerul financiar" sunt cei care încă mai au idei aparținând Erei Industriale.

De ce spun asta? Pentru că în Era Industrială, oamenii nu trebuiau să se gândească la „ziua de mâine." Regulile erau: „Muncește din greu și te vei asigura că angajatorul și guvernul vor avea grijă de tine pentru tot restul vieții". Acesta este și motivul pentru care multe rude și mulți prieteni îmi spuneau: „Găsește-ți o slujbă de funcționar. Îți asigură multe beneficii" sau „Ai grijă ca firma la care lucrezi să aibă un program excelent de pensii." Sau: „Asigură-te ca firma la care ești angajat să aibă un sindicat puternic." Acestea sunt sfaturi care-și au sursa în regulile Erei Industriale, pe care eu le numesc „mentalitate de îndreptățit". Cu toate că regulile au fost modificate, sunt mulți oameni care nu și-au schimbat deloc regulile personale... mai ales pe cele financiare. Ei își cheltuiesc în continuare banii ca și cum n-ar trebui să-și facă nicio grijă pentru ziua de mâine. Acesta este detaliul pe care îl caut atunci când

citesc declarațiile financiare ale unei persoane — dacă are sau nu grija zilei de mâine.

Gândiți-vă la ziua de mâine

Simplificând lucrurile, iată detaliile pe care le iau în vizor atunci când citesc o declarație financiară:

Declarație de venit

Venit
Cheltuieli (Prezent)

Foaie de bilanț

Active (Viitor)	Pasive (Trecut)

Cei fără active — situație ce face imposibil fluxul monetar — nu au niciun viitor. De obicei, persoanele fără active sunt cele care muncesc din greu pentru un salariu cu care își plătesc facturile. Dacă aruncați o privire la „coloana de cheltuieli", veți observa că cele mai mari cheltuieli lunare ale oamenilor sunt taxele și datoriile generate de pasivele pe termen lung. Coloana lor de cheltuieli arată astfel:

Declarație de venit

Venit
Cheltuieli Taxe (aproximativ 50%) Datorii (aproximativ 35%) Cheltuieli de trai

Foaie de bilanț

Active	Pasive

Cu alte cuvinte, guvernul și banca ajung să fie plătite înaintea lor. Persoanele care nu își pot controla fluxul de numerar n-au, în general, niciun viitor financiar, urmând să întâmpine probleme serioase în anii ce vin.

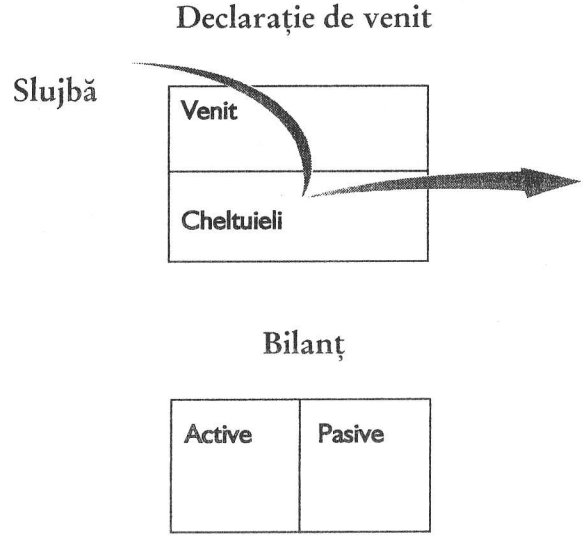
De ce? O persoană care activează doar în cadranul „A" nu e protejată aproape deloc împotriva impozitelor și a datoriilor. Chiar și un „L" poate face câte ceva în privința acestor două cancere financiare.

Dacă încă aveți neclarități în cele explicate mai sus, vă sugerez să citiți sau să recitiți *Tată bogat, tată sărac*, astfel încât să înțelegeți mai bine acest aspect și cele ce vor fi prezentate în capitolele următoare.

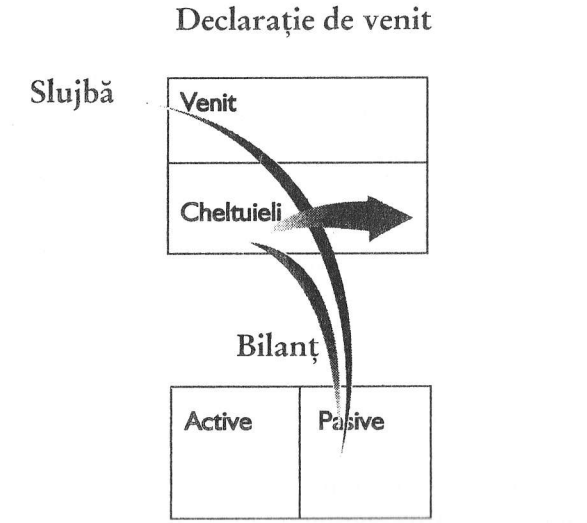
Trei modele de flux monetar

După cum am mai spus și în *Tată bogat, tată sărac*, există trei modele principale de flux monetar: unul pentru cei bogați, unul

pentru cei săraci și unul pentru clasa de mijloc. Acesta este modelul de flux monetar al celor săraci:



Iar acesta este modelul de flux monetar al clasei de mijloc:



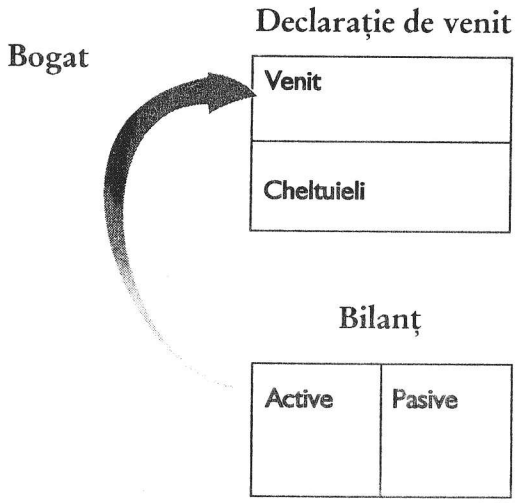
Acest model este considerat „normal" și „inteligent" în societatea noastră. În definitiv, cei care urmează acest model au, probabil, slujbe bine plătite, case frumoase, automobile și cărți de credit. Toate acestea întrunesc ceea ce tatăl meu cel bogat numea „visul clasei muncitoare".

Când joc cu diverși prieteni adulți jocul meu educațional, *CASHFLOW*, constat că aceștia au dificultăți mentale în a-l înțelege și câștiga. De ce? Pentru că iau contact pentru prima oară cu termeni economici specifici, fără de care nu poți înțelege cifrele și expresiile financiare. Jocul necesită câteva ore pentru a fi completat nu pentru că ar fi prea lung, ci pentru că jucătorii învață un lucru absolut nou. E ca și cum ai învăța o limbă străină. Vestea bună e că acești termeni specifici pot fi învățați repede, facilitând astfel accelerarea jocului. El prinde viteză pentru că jucătorii au devenit mai inteligenți... și cu cât joacă mai mult, cu atât cresc în inteligență și în agerime... toate acestea în timp ce se distrează.

Se mai întâmplă ceva. Deoarece se familiarizează cu termeni economici specifici, mulți încep să realizeze că au grave probleme financiare, chiar dacă restul societății îi consideră „normali" din punct de vedere financiar. Vedeți, a avea un model de flux monetar al clasei de mijloc era ceva normal în Era Industrială, dar el s-ar putea dovedi dezastruos în Era Informațională.

Mulți oameni, după ce au învățat și înțeles jocul, încep să caute noi soluții. El devine un fel de apel la trezire, avertizându-i asupra propriei sănătăți financiare, așa cum un infarct ușor devine un semnal de urgență pentru sănătatea medicală a unei persoane.

În acel moment de revelație, mulți încep să gândească întocmai ca o persoană bogată, și nu ca una din clasa muncitoare. După ce joacă *CASHFLOW* de câteva ori, unii încep să preia modelul de gândire al oamenilor bogați și, prin urmare, ajung să caute un model de flux monetar care arată astfel:



Acesta este modelul mental pe care tatăl meu cel bogat a vrut ca eu și fiul său să-l urmăm încă din copilărie, motiv pentru care ne păstra el „salariile" și refuza să ni le mărească. Nu voia să devenim dependenți de ideea unei slujbe bine plătite. Își dorea ca noi să ne dezvoltăm un model de gândire în care să punem preț numai pe active și venit, sub forma unor acumulări de capital, dividende, bani proveniți din chirii, venit rezidual din afaceri și venit din terenuri.

Pentru cei care vor să aibă succes în Era Informațională, cu cât încep mai devreme să-și obișnuiască inteligența financiară și pe cea emoțională să opereze conform acestui model, cu atât mai repede se vor simți mai siguri din punct de vedere financiar și vor găsi libertatea financiară. Într-o lume în care siguranța unei slujbe e din ce în ce mai redusă, acest model de flux monetar mi se pare singurul logic. Iar pentru a putea activa conform acestui model, o persoană trebuie să vadă lumea din cadranele „P" și „I", nu numai din „A" și „L".

Eu mai numesc acest model și „declarație de venit a Erei Informaționale", întrucât venitul este generat strict din informație, nu din muncă fizică intensă. În Era Informațională, ideea de muncă nu înseamnă același lucru ca în Era Agrară sau cea Industrială. În Era Informațională, oamenii care depun cea mai intensă muncă fizică vor fi și cei mai prost plătiți. Este deja un adevăr al modernității, așa cum a fost și de-a lungul istoriei.

Când unii oameni spun astăzi: „Nu munci trudind, muncește gândind", ei nu îndeamnă la muncă inteligentă în cadranele „A" și „L". Ei se referă la munca inteligentă depusă în sectoarele „P" și „I", adică în partea dreaptă a *Cadranului*. Acesta este modul de gândire al Erei Informaționale și acesta este motivul pentru care inteligența financiară și cea emoțională sunt vitale astăzi, așa cum vor fi și în viitor.

Așadar, care este răspunsul?

Firește, răspunsul meu este acela de a vă reeduca, astfel încât să ajungeți să gândiți precum un om bogat, nu așa cum o fac cei săraci sau cei din clasa de mijloc. Altfel spus, a gândi și a privi lumea din perspectiva cadranelor „P" și „I". Totuși, realizarea acestui lucru nu e deloc ceva simplu. A te întoarce la școală și a urma câteva cursuri nu rezolvă problema. Succesul în cadranele „P" și „I" necesită inteligență financiară, inteligență emoțională și înțelegerea sistemelor. Acestea sunt lucruri ce nu pot fi învățate la școală.

Motivul pentru care aceste tipuri de inteligență sunt greu de asimilat este acela că adulții, în majoritatea lor, sunt încă atașați de cordonul ombilical al modului de viață „muncește din greu și cheltuiește cât mai mult". Sunt anxioși din punct de vedere financiar, așa că se grăbesc spre locul de muncă, unde trudesc de dimineață până seara. Ajung acasă și află despre fluctuațiile bursei. Anxietatea lor se agravează, context în care se decid să-și cumpere o mașină sau o casă nouă ori se duc să joace golf, pentru a-și alunga sentimentul de neliniște.

Din păcate pentru ei, anxietatea își face iarăși apariția, luni dimineața.

Cum să gândiți precum un om bogat?

Oamenii mă întreabă, deseori, ce pot face pentru a începe să gândească precum o persoană bogată. Le recomand mereu să înceapă cu puțin și să caute să-și îmbunătățească bagajul de cunoștințe, în loc să se avânte să investească într-un fond mutual sau să cumpere o proprietate de închiriat. Dacă acești oameni sunt serioși și își doresc cu adevărat să învețe și să se reeduce astfel încât să gândească precum o persoană bogată, le recomand jocul meu de masă, *CASHFLOW*.

Am creat acest joc pentru a-i ajuta pe oameni să-și îmbunătățească inteligența financiară. El le oferă instruirea mentală, fizică și emoțională cu ajutorul căreia vor putea face trecerea graduală de la modul de gândire al unui sărac sau al clasei de mijloc la cel al unei persoane bogate. El îi învață pe oameni să se gândească la ceea ce tatăl meu cel bogat considera că e important... lucru care nu era un salariu ridicat și nici o casă mare.

Nu banii, ci fluxul lor alungă anxietatea

Dificultățile financiare și sărăcia sunt cu adevărat probleme care cauzează anxietate. Acestea sunt lanțuri mentale și emoționale care îi țin pe oameni fixați în ceea ce eu numesc „cursa de șoareci". Atâta timp cât cârligele mentale și emoționale nu sunt înlăturate, modelul rămâne intact.

Acum câteva luni, am ajutat un bancher să scape de modelul financiar în care se împotmolise și care îi crea probleme. Nu sunt terapeut, dar beneficiez de experiența propriei mele desprinderi de obiceiurile financiare inculcate de familie.

Bancherul despre care vorbesc câștigă peste 120 000 de dolari pe an, dar cu toate acestea are, mai mereu, probleme financiare. Este tată într-o familie minunată, are trei mașini, o locuință spațioasă, o casă de vacanță și pare a fi un bancher prosper. Totuși, când m-am uitat peste declarația sa financiară, am constat că este bolnav de „cancer financiar", care ar putea ajunge în

faza terminală în câțiva ani, în cazul în care nu s-ar supune rapid unui proces de schimbare.

Prima oară când el și soția sa au jucat *CASHFLOW*, am observat că s-a agitat și s-a foit mai tot timpul, abia stăpânindu-se. Mintea sa hoinărea spre alte lucruri, fiind evident că nu era deloc atent la joc. După patru ore de joc, încă mai avea multe etape de parcurs, pe când toți ceilalți îl completaseră. Rămăsese blocat în „cursa de șoareci".

Am pus jocul deoparte și l-am întrebat ce s-a întâmplat. Răspunsul său a fost că jocul e mult prea greu, prea lent și prea plictisitor. I-am reamintit atunci ceea ce-i spusesem înainte de a începe jocul: jocurile sunt reflexii ale celor care le joacă. Altfel spus, jocul e precum o oglindă în care te privești pe tine însuți.

Afirmațiile mele l-au înfuriat, așa că am lăsat-o mai moale și l-am întrebat dacă încă e hotărât să-și pună viața financiară în ordine. Răspunsul fiind afirmativ, i-am invitat, pe el și pe soția sa (căreia i-a plăcut foarte mult jocul), să mai treacă pe la mine, pentru a juca din nou în compania unor investitori care participau la seminariile mele.

O săptămână mai târziu, și-a făcut apariția, dar părea că n-are niciun chef să joace. De data aceasta, i s-au aprins, totuși, câteva beculețe în minte. În cazul său, partea de contabilitate nu-i punea niciun fel de probleme, așa că se descurca destul de bine cu cifrele — ceea ce e important pentru valoarea jocului. Acum, însă, începea să înțeleagă și lumea afacerilor și a investițiilor. Putea să „vadă" cu ochii minții modelele pe care le urma în viață și lucrurile care îi cauzau dificultățile financiare. După patru ore, tot nu reușise să termine jocul, dar începuse să învețe. La plecare, n-a mai fost nevoie să-l invit eu pentru un alt joc, căci s-a invitat singur.

La a treia întâlnire, era deja un alt om. Putea acum să controleze jocul, contabilitatea și investițiile. A căpătat din ce în ce mai multă încredere, context în care a reușit să scape din „cursa de șoareci" și să ajungă pe „pista rapidă". La plecare, a cumpărat un joc și mi-a spus: „Îi voi învăța și pe copii să-l joace."

La cea de-a patra întrevedere, m-a informat că și-a redus cheltuielile, și-a schimbat obiceiurile de consumator și a aruncat

la gunoi câteva cărți de credit. În plus, își dorea enorm să învețe cât mai multe despre investiții și să-și clădească o coloană solidă de active. Modul său de gândire era pe cale de a deveni unul specific Erei Informaționale.

La cea de-a cincea întâlnire, a testat varianta beta a *CASHFLOW 202* — versiunea avansată pentru cei care au atins excelența jucând-o pe cea originală, *CASHFLOW (101)*. Era acum pregătit și dornic să se implice în jocul rapid și riscant pe care îl joacă adevărații „P" și „I". Cea mai bună veste a fost că preluase controlul viitorului său financiar. Acest om era acum complet diferit de cel care, la prima întrevedere, mă rugase să fac jocul mai ușor. I-am spus atunci că, dacă vrea un joc mai ușor, ar trebui să joace *Monopoly*, care este la rândul său un joc educativ excelent. Câteva săptămâni mai târziu, în loc să-și dorească jocuri mai ușoare, căuta în mod activ provocări mai mari și era optimist în ceea ce privește viitorul său financiar.

Se reeducase nu numai pe plan mental, ci și pe plan emoțional (ceea ce e mult mai important), prin intermediul procesului de învățare repetitivă pe care îl presupune jocul. În opinia mea, jocurile sunt instrumente superioare de predare, întrucât îi cer jucătorului să se implice pe deplin în procesul de învățare, în timp ce se și distrează. Într-un joc, implicarea este atât mentală, cât și emoțională și fizică.

Cei șapte pași către găsirea pistei financiare rapide

CAPITOLUL 11

Pasul nr. 1: E timpul să vă urmăriți propriile interese

Munciți din greu și îi îmbogățiți pe alții? Încă din primii ani ai vieții, oamenii sunt programați să se îngrijească de interesele altora și să-i îmbogățească pe aceștia. Procesul începe simplu, cu sfaturi de genul:

1. „Mergi la școală, învață bine și ia note bune, pentru a putea să-ți găsești o slujbă sigură și stabilă, cu un salariu bun și beneficii excelente."
2. „Muncește intens, pentru a putea să-ți cumperi casa visurilor. La urma urmei, casa e un activ și cea mai importantă investiție a ta."
3. „E bine să ai o ipotecă mare, pentru că guvernul îți oferă deduceri de la taxe la plata dobânzii."
4. „Cumpără acum, plătește mai târziu" sau „Avans mic, rate lunare accesibile". Ori: „Intrați și economisiți bani."

De regulă, cei care urmează orbește aceste sfaturi devin:
1. Angajați care își îmbogățesc șefii sau patronii.
2. Debitori care îmbogățesc băncile și cămătarii.
3. Contribuabili care îmbogățesc guvernul.
4. Consumatori care îi îmbogățesc pe oamenii de afaceri.

În loc să-și găsească propria pistă financiară rapidă, acești oameni îi ajută pe ceilalți să facă acest lucru. În loc să-și

urmărească propriile interese, ei își irosesc viața muncind și îngrijindu-se de interesele altora.

Analizând Declarația de venit și Foaia de bilanț de mai jos, veți observa cu ușurință felul în care am fost programați încă din copilărie să ne preocupăm de interesele celorlalți și să le ignorăm pe ale noastre.

Declarație de venit

Venit **1. Vă urmăriți propriile interese**
Cheltuieli **2. Vă îngrijiți de interesele guvernului prin plata impozitelor. Apoi, cu fiecare cheltuială făcută, vă preocupați de interesele altora.**

Foaie de bilanț

Active	Pasive
4. Propriile interese	3. Interesele bancherului

Pași de urmat

În cadrul cursurilor mele, se întâmplă adesea să îi rog pe cursanți să-și completeze propriile declarații financiare. În cazul multora, aceste declarații nu arată prea bine, întrucât au fost îndrumați pe calea greșită, ajungând să se preocupe de interesele altor oameni, în loc să-și vadă de cele proprii.

1. PRIMUL PAS:
   Completați-vă declarația financiară. Am inclus ceva mai jos modele de declarație de venit și foaie de bilanț, așa cum apar ele și în jocul *CASHFLOW*.

Pentru a ajunge acolo unde vă doriți trebuie mai întâi să știți unde vă aflați. Acesta este primul pas în demersul dumneavoastră de a vă lua viața în propriile mâini și de a petrece mai mult timp ocupându-vă de propriile interese.

2. STABILIȚI-VĂ OBIECTIVE FINANCIARE:
   Fixați-vă un obiectiv financiar pe termen lung în care să precizați unde doriți să vă aflați la capătul celor cinci ani care urmează și un obiectiv pe termen scurt pe care să-l îndepliniți într-un interval de 12 luni. (Obiectivul financiar pe termen scurt este o punte către realizarea țelului fixat pentru cinci ani.) Stabiliți-vă obiective care sunt realiste și posibile.

   A) În următoarele douăsprezece luni:
      1. Vreau să-mi reduc datoria cu _____$
      2. Vreau să-mi sporesc fluxul monetar generat de active sau din venitul pasiv (venitul pasiv este cel câștigat fără muncă fizică depusă) cu _____$ pe lună.

   B) Obiectivele mele financiare pentru următorii cinci ani sunt:
      1. Să-mi sporesc fluxul monetar generat de active cu _____$ pe lună.
      2. Să dețin aceste mijloace de investiție în coloana activelor (proprietăți imobiliare, acțiuni, afaceri ș.a.m.d.) _____
         _____
         _____

   C) Folosiți-vă obiectivele pe termen lung pentru a începe de azi să vă dezvoltați declarația de venit și foaia de bilanț în următorii cinci ani.

Acum, știind unde vă aflați din punct de vedere financiar și având obiective stabilite, trebuie să preluați controlul fluxului dumneavoastră de numerar, pentru ca țelurile fixate să poată fi atinse.

Profesiune _____ **Jucător** _____

Obiectiv: Pentru a vă putea elibera din Cursa de Șoareci și a ajunge pe Pista Rapidă, Venitul Pasiv trebuie dezvoltat astfel încât să depășească suma totală a cheltuielilor

Declarație de venit

Venit	
Salariu	
Dobândă	
Dividende	
Proprietăți imobiliare	Flux monetar
Afaceri	Flux monetar

Revizor contabil _____

Persoana din dreapta dumneavoastră

Venit pasiv = _____
(Dobândă + dividende + proprietăți imobiliare + Fluxul monetar din afaceri)

Venit total: _____

Cheltuieli	
Impozite:	
Ipoteca pe casă:	
Plata împrumutului pentru studii:	
Plata mașinii:	
Plata datoriilor de pe cărțile de credit:	
Plata bunurilor de consum:	
Alte cheltuieli:	
Cheltuieli pentru întreținerea copilului:	
Plata împrumutului bancar:	

Numărul copiilor: _____
(Începeți jocul cu 0 copii)

Cheltuielile pe cap de copil: _____

Total cheltuieli: _____

Flux monetar lunar: _____
(Salariu)

Foaie de bilanț			
Active		Pasive	
Economii:		Ipoteca pe casă	
Acțiuni/Fonduri mutuale/			
Nr. de acțiuni: Cost/Acțiune		Împrumuturi pentru studii:	
		Împrumuturi pentru mașină:	
		Cărți de credit:	
Certificate de depozit		Datorii la bunuri de consum:	
Proprietăți imobiliare:	Avans: Cost	Ipoteci la proprietăți imobiliare:	
		Pasive: (Afaceri)	
Afaceri:	Avans: Cost	Împrumut bancar:	

(c) 1998, CASHFLOW Technologies, Inc.

CAPITOLUL 12

Pasul nr. 2: Preluați controlul asupra fluxului monetar

Mulți dintre noi cred că, doar producând mai mulți bani își vor rezolva problemele financiare, dar, în majoritatea cazurilor, acest lucru nu face altceva decât să agraveze situația.

Motivul principal pentru care oamenii au probleme financiare este acela că n-au fost niciodată inițiați în știința managementului fluxului monetar. Au fost învățați să citească, să scrie, să conducă un automobil și să înoate, dar nimeni nu le-a arătat cum să-și gestioneze fluxul de numerar. În acest context, în absența acestor cunoștințe, sfârșesc prin a avea dificultăți financiare, motiv pentru care încep să trudească și mai mult, crezând că o sumă mai mare de bani le va rezolva problemele.

După cum spunea tatăl meu cel bogat: „Nici toți banii din această lume nu rezolvă problema, dacă sursa ei este gestionarea precară a fluxului monetar."

Aptitudinea cea mai importantă

După ce v-ați decis să puneți accentul pe propriile interese, următorul pas în calitate de director executiv al afacerii „Viața mea SRL" este acela de a prelua controlul fluxului de numerar. Este o sarcină obligatorie, căci altfel producerea unor sume mai

mari de bani nu vă va îmbogăți... de fapt, există toate șansele să vă sărăcească, întrucât, de cele mai multe ori, oamenii se adâncesc în datorii și mai mari atunci când primesc o mărire de salariu.

Cine e mai inteligent — dumneavoastră sau bancherul?

În general, oamenii nu-și completează din proprie inițiativă declarațiile financiare. În cel mai bun caz, ei încearcă, în fiecare lună, să-și echilibreze carnetul de cecuri. Așadar, vă puteți felicita, căci sunteți cu un pas înaintea majorității colegilor dumneavoastră doar pentru că v-ați completat declarația financiară și v-ați stabilit niște obiective.

Din ipostaza de director executiv al propriei vieți, puteți învăța să fiți mai inteligent decât cei din jur, chiar mai inteligent decât bancherul dumneavoastră.

Majoritatea oamenilor ar spune că păstrarea a două seturi diferite de fișe contabile este un lucru ilegal. În unele cazuri, așa este. În realitate, însă, o persoană care înțelege pe deplin lumea finanțelor știe că întotdeauna trebuie să existe două seturi de fișe contabile. Odată ce și dumneavoastră veți realiza acest lucru, veți fi la fel de inteligent, dacă nu chiar mai inteligent, decât bancherul. Mai jos este prezentat un exemplu de două seturi de fișe contabile perfect legale — a dumneavoastră și a bancherului.

În calitatea de director executiv al propriei vieți, nu trebuie să uitați niciodată cuvintele tatălui meu cel bogat care obișnuia să spună: „Pasivele tale devin activele altcuiva."

Apoi desena această diagramă simplă:

Bilanțul dumneavoastră

Active	Pasive
	Ipotecă

Bilanțul băncii al cărei client sunteți:

Bilanțul băncii

Active	Pasive
Ipoteca dumneavoastră	

Din ipostaza de cârmuitor al propriei vieți, trebuie să aveți mereu în minte că toate pasivele și datoriile dumneavoastră devin activele altcuiva. Acestea sunt, de fapt, cele două seturi de fișe contabile. Pentru orice intrare în coloana dumneavoastră de pasive — ipotecă, împrumutul pentru mașină, împrumutul pentru studii sau cartea de credit — deveniți angajatul celor care v-au împrumutat banii. Cu alte cuvinte, trudiți pe brânci pentru a-i îmbogăți pe alții.

Datorii bune și datorii rele

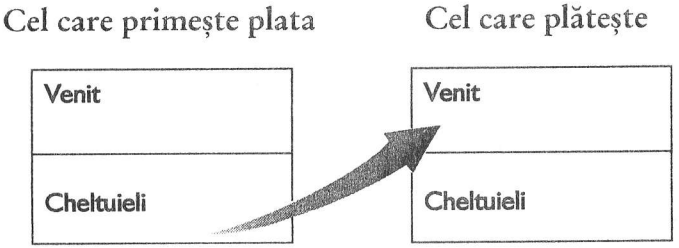
Tatăl cel bogat mi-a atras atenția că există două tipuri de datorii — unele bune și altele rele. Spunea adesea: „Ori de câte ori datorezi bani cuiva, devii angajatul banilor acelei persoane. Dacă te împrumuți pe o perioadă de 30 de ani, în tot acest interval vei fi un angajat, iar la finalul datoriei nu-ți va da nimeni niciun ceas de aur."

Tatăl cel bogat s-a împrumutat și el de câteva ori, dar făcea tot posibilul să nu fie persoana care plătește datoria. Ne-a explicat, mie și fiului său, că datoria bună este cea pe care o plătește altcineva în contul tău, pe când cea rea este datoria pe care o plătești tu însuți, cu sudoare și sânge. De aceea îi plăceau lui atât de mult proprietățile de închiriat. M-a încurajat și pe mine să cumpăr astfel de proprietăți pentru că „banca îți acordă împrumutul, dar cel care îl plătește este chiriașul".

Venituri și cheltuieli

Principiul celor două seturi de fișe contabile se aplică nu numai activelor și pasivelor, ci și veniturilor și cheltuielilor. Una dintre cele mai importante lecții verbale primite de la tatăl meu cel bogat a fost următoarea: „Pentru fiecare parte componentă a activelor există și o parte a pasivelor, doar că ele nu apar în același set de declarații financiare. Pentru fiecare cheltuială făcută există și un venit, dar, la fel, ele nu apar în același set de declarații financiare."

Această diagramă simplă vă va face să înțelegeți mai bine această lecție:



Mulți oameni nu pot avansa din punct de vedere financiar pentru că, în fiecare lună, au facturi de plătit. Lună de lună primesc facturi la telefon, taxe, energie electrică, gaze, cărți de credit, alimente și așa mai departe. De douăsprezece ori pe an, îi plătesc mai întâi pe alții și abia apoi pe ei înșiși, dacă le-a mai rămas vreun ban. Drept urmare, majoritatea oamenilor încalcă regula de aur a finanțelor personale, care este „Plătește-te mai întâi pe tine".

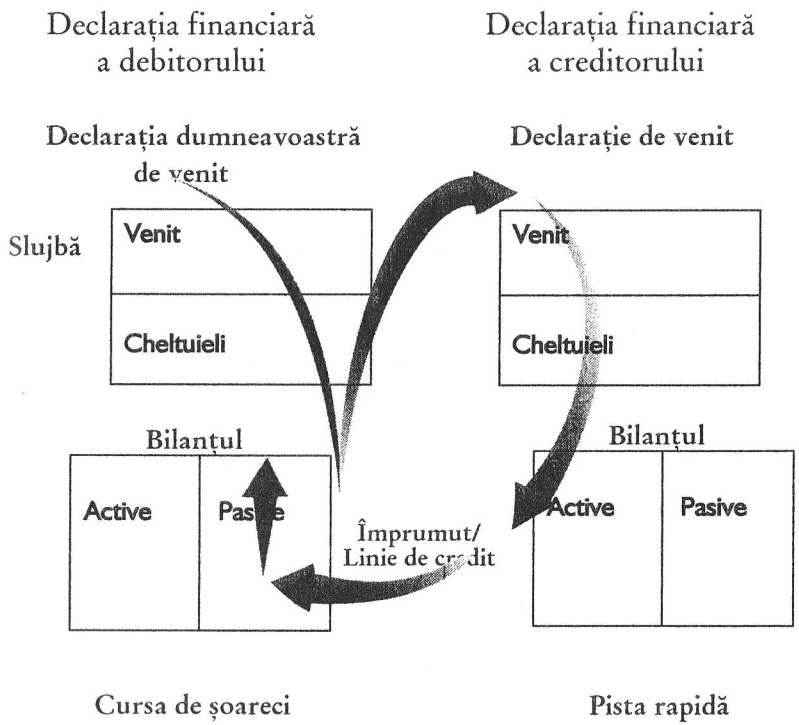
Acesta este și motivul pentru care tatăl cel bogat sublinia importanța managementului fluxului monetar și a dobândirii cunoștințelor financiare elementare. El spunea deseori: „Cei care nu își pot controla fluxul de numerar muncesc pentru cei care pot."

Pista financiară rapidă și cursa de șoareci

Conceptul celor „două seturi de fișe contabile" poate fi folosit cu eficiență în vederea unei mai bune înțelegeri a „Pistei financiare rapide" și a „Cursei de șoareci". Există felurite tipuri de piste financiare rapide. Diagrama de mai jos ilustrează tipul cel mai des folosit. Este vorba de pista dintre un creditor și un debitor.

Ea este mult simplificată, dar dacă vă faceți timp pentru a o analiza atent, mintea dumneavoastră va începe să vadă ceea ce ochii nu pot vedea. Studiați-o și veți percepe relația dintre cei bogați și cei săraci, dintre cei care au și cei care nu au, dintre cei care se împrumută și cei care împrumută și dintre cei care creează locuri de muncă și cei care caută locuri de muncă.

Aceasta este pista financiară rapidă, iar dumneavoastră sunteți deja pe ea



În acest punct, creditorul va spune: „Datorită împrumutului pe care l-ați făcut la noi, am dori să vă oferim posibilitatea altor

credite, în vederea unificării lor" sau „Nu ați vrea să vă deschideți o linie de credit, în cazul în care, pe viitor, veți avea nevoie de bani?"

Cunoașteți diferența?

Calea pe care o iau banii între cele două seturi de fișe contabile este ceea ce tatăl meu bogat numea „Pista financiară rapidă". Ea este, în același timp, și „Cursa de șoareci financiară". Pentru ca una să existe, trebuie să existe și cealaltă. Prin urmare, vor fi întotdeauna cel puțin două declarații financiare. Întrebarea este: „Care dintre ele e a dumneavoastră?" Și: „Pe care vă doriți să o aveți?"

Iată de ce tatăl meu cel bogat îmi spunea mereu: „Câștigarea unor sume mai mari de bani nu îți va rezolva problemele, atâta timp cât sursa lor este gestionarea precară a fluxului monetar" și „Cei care înțeleg puterea cifrelor financiare îi stăpânesc pe cei care nu înțeleg."

De aceea, pasul numărul doi spre găsirea pistei financiare rapide este: „Preluați controlul asupra fluxului monetar."

Trebuie să vă opriți și să elaborați un plan prin intermediul căruia să preluați controlul deprinderilor dumneavoastră de consumator. Minimalizați-vă datoriile și pasivele. Întindeți-vă cât vă permite plapuma și abia apoi încercați să îi măriți lungimea. Dacă aveți nevoie de ajutor, apelați la un planificator financiar competent. El vă poate ajuta să concepeți un plan prin intermediul căruia să vă îmbunătățiți fluxul monetar și să începeți să vă plătiți mai întâi pe dumneavoastră.

Pași de urmat

1) Revizuiți-vă declarația financiară completată în capitolul anterior.
2) Identificați cadranul din care vă generați venitul, începând cu ziua de azi. _____
3) Hotărâți-vă asupra cadranului din care doriți să vă generați grosul venitului în următorii cinci ani. _____
4) Demarați planul de administrare a fluxului de monetar.

A) Plătiți-vă mai întâi pe dumneavoastră. Puneți deoparte un anumit procentaj din fiecare salariu sau din fiecare sumă de bani pe care o primiți din alte surse. Depuneți acești bani într-un cont de economii, pentru viitoare investiții. Odată ce banii ajung în acel cont, nu intrați NICIODATĂ în ei, atâta timp cât nu intenționați să faceți o investiție.

Felicitări! Tocmai ați început să vă gestionați fluxul de numerar.

B) Concentrați-vă atenția asupra reducerii datoriilor personale.

Iată câteva sfaturi simple și ușor de pus în practică pentru reducerea și anularea datoriei personale:

Sfatul nr. 1: Dacă aveți cărți de credit cu plăți neefectuate...
1. Tăiați-le și aruncați-le la gunoi pe toate, cu excepția a cel mult două.
2. Orice sumă nouă pe care o adăugați acestor carduri rămase trebuie plătită în fiecare lună. Nu vă mai creați alte datorii pe termen lung.

Sfatul nr. 2: Produceți 150-200 de dolari suplimentari în fiecare lună. Acum, având în vedere că dispuneți de mai multe cunoștințe financiare decât în trecut, această sarcină n-ar trebui să fie greu de îndeplinit. Dacă nu veți reuși să generați acești bani în plus, șansele dumneavoastră de a atinge libertatea financiară ar putea rămâne doar la stadiul de vis.

Sfatul nr. 3: Folosiți cei 150-200 de dolari suplimentari pentru plata lunară a datoriei de pe O SINGURĂ carte de credit. Veți plăti, astfel, suma minimă PLUS 150-200 de dolari.

Achitați întotdeauna doar suma minimă datorată pe celelalte cărți de credit. Deseori, oamenii încearcă să plătească în fiecare lună puțin peste

suma minimă pentru fiecare carte de credit. Rezultatul e acela că datoriile par să devină veșnice, rămânând toate neachitate.

Sfatul nr. 4: Odată ce datoria de pe primul card este anulată, folosiți suma totală pe care o plăteați lunar în contul acestei datorii pentru reducerea datoriei de pe următorul card. Prin urmare, veți plăti suma minimă datorată pe cel de-al doilea card PLUS suma respectivă.

Aplicați acest procedeu asupra tuturor cărților de credit rămase, dar și asupra celorlalte carduri de consumator pe care le mai aveți. După fiecare datorie anulată, folosiți suma totală pe care o plăteați în contul acelei datorii alături de suma minimă ce trebuie plătită în cazul creditului următor. Pe măsură ce achitați fiecare datorie, suma totală plătită pentru cea următoare va fi întotdeauna mai mare.

Sfatul nr. 5: Odată ce datoriile de pe toate cărțile de credit și cele de consumator sunt achitate, continuați să folosiți același procedeu și în privința împrumuturilor pentru automobil și casă.

Dacă veți urma acest model, veți fi uimit să vă dați seama cât de mic este intervalul de timp necesar pentru a vă elibera de toate datoriile. În general, oamenii ar putea să-și achite toate datoriile în 5-7 ani.

Sfatul nr. 6: Acum că sunteți eliberat de toate datoriile, luați suma lunară pe care o plăteați în contul ultimei datorii și păstrați-o pentru investiții. Construiți-vă coloana de active.

Iată cât de simplu este.

CAPITOLUL 13

Pasul nr. 3: Cunoașterea diferenței dintre risc și riscant

Adeseori aud oameni spunând: „Investițiile sunt riscante."

Nu sunt de acord cu ei. Eu aș spune, în schimb: „A fi ignorant e riscant."

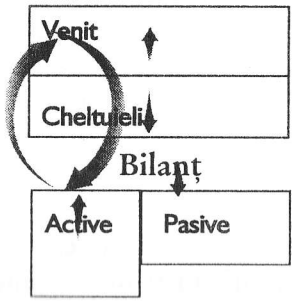
Ce înseamnă managementul adecvat fluxului monetar?

Gestionarea adecvată a fluxului monetar începe cu identificarea diferenței dintre active și pasive... nu cu definiția pe care o dă bancherul dumneavoastră.

Diagrama de mai jos ilustrează situația unui individ de 45 de ani, care și-a administrat fluxul de numerar așa cum trebuie.

Declarație de venit

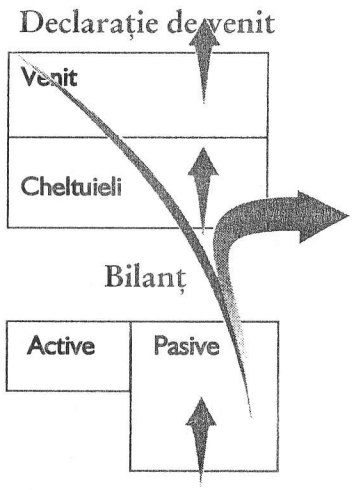
Slujbă



Am folosit vârsta de 45 de ani pentru că se află între cea de 25 de ani, când o persoană medie începe să muncească, și cea de 65 de ani, la care cei mai mulți se gândesc să se pensioneze. La vârsta de 45 de ani, dacă și-au gestionat în mod adecvat fluxul de numerar, oamenii ar trebui să dispună de o coloană de active mai lungă decât cea de pasive.

Diagrama de mai sus reprezintă tabloul financiar al celor care își asumă riscuri, fără a duce însă un stil de viață riscant.

Ei fac parte din acel grup superior al societății care reprezintă 10% din populație. Dacă ar face ceea ce fac restul oamenilor (90%), adică să-și administreze în mod eronat fluxul monetar și să nu cunoască diferența dintre active și pasive, situația lor financiară, la vârsta de 45 de ani, ar arăta așa:



Aceștia sunt cei pe care îi auzim cel mai des spunând: „Investițiile sunt riscante." În cazul lor, afirmația este adevărată — dar nu pentru că investițiile ar fi riscante. Ceea ce e riscant este lipsa instruirii formale și a cunoștințelor financiare.

Cunoștințele financiare

În *Tată bogat, tată sărac* am povestit cum tatăl cel bogat m-a îndemnat să devin bine instruit în domeniul finanțelor.

A fi un bun cunoscător al acestui domeniu înseamnă a ști să privești cifrele cu propriii ochi, fără a uita însă că mintea, antrenată în acest sens, este cea care îți indică direcția în care se îndreaptă fluxul monetar. Tatăl cel bogat obișnuia să spună: „A cunoaște direcția în care se derulează fluxul de numerar e totul."

Prin urmare, o casă poate fi considerată parte din active sau pasive în funcție de direcția în care merge fluxul monetar. Dacă banii curg direct în buzunarul dumneavoastră, atunci ea este un activ, dar dacă banii ies din buzunar, atunci ea face parte din pasive.

Inteligența financiară

Tatăl cel bogat avea mai multe definiții pentru „inteligența financiară", cum ar fi, de pildă, „abilitatea de a converti banii sau munca în active care generează flux monetar".

Una dintre definițiile sale favorite era, însă, prezentată sub forma unei întrebări: „Cine e mai deștept? Tu sau banii tăi?"

Pentru tatăl meu cel bogat, ideea de a-ți petrece toată viața muncind din greu pentru bani, doar pentru a-i vedea dispărând la fel de repede precum au venit, nu este un semn de mare inteligență. Poate ar fi bine să revedeți cele trei modele de flux monetar — al celor săraci, al celor din clasa mijlocie și al celor bogați — așa cum sunt ele prezentate în capitolul 10 și să vă amintiți că o persoană bogată își axează eforturile pe achiziționarea de active, nicidecum pe trudă.

Din cauza lipsei inteligenței financiare, mulți dintre cei cu studii superioare se pun singuri în poziții de mare risc financiar. Tatăl meu cel bogat numea asta „linie roșie financiară", referindu-se la faptul că veniturile și cheltuielile unei persoane se află la aproape același nivel în fiecare lună. Este vorba de oamenii care se agață cu disperare de siguranța unui loc de muncă și care sunt incapabili să se schimbe odată cu situația economică, distrugându-și sănătatea din cauza stresului și a îngrijorărilor. Sunt aceiași oameni care spun: „Afacerile și investițiile sunt riscante."

După părerea mea, afacerile și investițiile nu sunt deloc riscante. Dar a nu fi educat din punct de vedere financiar este, într-adevăr, riscant. La fel de riscant e și atunci când ești dezinformat, iar a te baza pe „o slujbă sigură și stabilă" este cel mai mare risc pe care și-l poate asuma cineva. Achiziționarea unor bunuri care devin active nu este riscantă, pe când cumpărarea unor pasive despre care cineva ți-a spus că sunt active este. A-ți urmări propriile interese nu este un lucru riscant. În schimb, a avea grijă de interesele altcuiva și a-i plăti mai întâi pe alții este cu adevărat riscant.

Așadar, pasul nr. 3 se referă la cunoașterea diferenței dintre risc și riscant.

Pași de urmat

1. Definiți riscul cu propriile dumneavoastră cuvinte.
   a) A vă baza pe un salariu vi se pare riscant?
   b) A avea datorii pe care să le plătiți în fiecare lună vi se pare riscant?
   c) A deține active care vă aduc, lună de lună, bani în buzunar vi se pare riscant?
   d) A vă aloca timp în vederea instruirii în domeniul finanțelor vi se pare riscant?
   e) A vă aloca timp în vederea învățării diferitelor tipuri de investiții vi se pare riscant?

2. Dedicați, în fiecare săptămână, cinci ore din timpul dumneavoastră pentru a pune în practică una sau mai multe dintre următoarele sarcini:
   a) Citiți pagina de afaceri din ziarul preferat și *Wall Street Journal.*
   b) Ascultați știrile financiare la televizor sau radio.
   c) Ascultați materiale audio educaționale referitoare la investiții și instruire financiară.
   d) Citiți reviste sau buletine financiare.
   e) Jucați *CASHFLOW.*

CAPITOLUL 14

Pasul nr. 4: Decideți ce tip de investitor vă doriți să fiți

V-ați întrebat vreodată de ce unii investitori fac mai mulți bani cu mult mai puține riscuri decât ceilalți?

Majoritatea oamenilor se confruntă cu dificultăți financiare pentru că evită să se implice în lumea banilor. Unul dintre cele mai importante secrete pe care tatăl meu cel bogat mi le-a dezvăluit a fost acesta: „Dacă vrei să te îmbogățești rapid, implică-te în problemele financiare cu greutate."

În prima parte a cărții am prezentat cele șapte niveluri de investitori. Aș dori acum să mai adaug o distincție care definește trei mari categorii de investitori:

Tipul A: Investitorii care caută problemele.
Tipul B: Investitorii care caută răspunsurile.
Tipul C: Investitorii marca Sgt. Schultz: „Eu nu știu nimic."

Investitorii de tip C

Sergentul Schultz este adorabilul personaj din serialul de televiziune *Hogan's Heroes.* În film, sergentul Schultz, gardian într-un lagăr german pentru prizonieri de război, știe că deținuții încearcă să evadeze sau să saboteze operațiunile de război ale nemților.

Când își dă seama că ceva este în neregulă, Schultz nu spune decât: „Eu nu știu nimic." Sunt mulți oameni care, atunci când vine vorba de investiții, adoptă aceeași atitudine.

Pot investitorii marca Sgt. Schultz să se îmbogățească? Răspunsul este afirmativ. Dar doar dacă obțin o slujbă în cadrul guvernului federal, se căsătoresc cu o persoană bogată sau câștigă la loterie.

Investitorii de tip B

Investitorii de tip B pun adeseori întrebări de genul:

„În ce îmi recomandați să investesc?"

„Credeți că ar trebui să cumpăr proprietăți imobiliare?"

„Ce fonduri mutuale ar fi bune pentru mine?"

„Am discutat cu agentul meu de bursă și mi-a recomandat să diversific. E bine?"

„Părinții mi-au dat câteva acțiuni. Să le vând sau nu?"

Investitorii de tip B ar trebui să ia legătura cu mai mulți planificatori financiari, să-l aleagă pe cel pe care îl consideră cel mai bun și să îi urmeze sfaturile. Planificatorii financiari, dacă sunt pricepuți, vă pot pune la dispoziție cunoștințe tehnice excelente și vă pot ajuta să elaborați o strategie financiară pentru toată viața.

Motivul pentru care nu ofer sfaturi financiare în cărțile mele este acela că fiecare persoană are o situație financiară diferită. Un planificator financiar poate evalua cel mai bine poziția dumneavoastră actuală, urmând ca apoi să vă arate cum puteți deveni un investitor de nivel 4.

O precizare interesantă: nu de puține ori, am constatat că mulți „A" și „L" bine plătiți se încadrează în tipul B de investitor, întrucât au prea puțin timp la dispoziție pentru a căuta oportunități de investiții. Fiind mereu foarte ocupați, n-au timp nici pentru a se educa în partea dreaptă a *Cadranului*. În acest context, ei caută răspunsuri în locul cunoștințelor. De aceea, acest grup cumpără, adesea, ceea ce investitorii de tip A numesc

„investiții cu amănuntul", adică investiții care sunt vândute, la pachet, maselor.

Investitorii de tip A

Investitorii de tip A caută problemele financiare. Mai exact, ei caută problemele cauzate de cei care se confruntă cu dificultăți financiare. Investitorii care se pricep la rezolvarea problemelor se așteaptă să obțină profituri de la 25% la infinit. Ei sunt investitori tipici de nivel 5 sau 6, care dispun de cunoștințe solide în domeniu. Au la îndemână aptitudinile necesare pentru a obține succesul atât în ipostaza de om de afaceri, cât și în cea de investitor, folosindu-și aceste calități pentru a rezolva problemele cauzate de cei care duc lipsă de ele.

Să luăm exemplul meu. Când am început să investesc, am căutat doar mici apartamente și case ale căror ipoteci fuseseră prescrise. Am început cu probleme de 18 000 de dolari, create de investitori care nu-și gestionaseră bine fluxul monetar și rămăseseră fără bani.

După câțiva ani, eram încă în căutarea problemelor, doar că cifrele se măriseră. În urmă cu trei ani, m-am implicat în cumpărarea unei companii miniere din Peru, în valoare de 30 de milioane de dolari. Chiar dacă problema și cifrele erau mai mari, procesul a fost același.

Cum să ajungeți mai repede pe pista financiară rapidă

Ideea e să începeți cu afaceri mici și să învățați să rezolvați problemele financiare. Astfel, pe măsură ce veți deveni tot mai priceput în soluționarea lor, veți începe să acumulați averi uriașe.

Pentru cei care vor să achiziționeze active într-un ritm accelerat, subliniez încă o dată necesitatea învățării deprinderilor prevăzute de cadranele „P" și „I". Le recomand să învețe mai întâi cum se construiește o afacere, întrucât acest proces furnizează o experiență educațională vitală, îmbunătățește calitățile personale, asigură fluxul monetar care atenuează impactul

fluctuațiilor negative ale pieței și pune mai mult timp liber la dispoziție. Numai cu ajutorul fluxului monetar generat de propria afacere am avut timp liber pentru a căuta probleme financiare de rezolvat.

Puteți fi un investitor de toate tipurile?

În realitate, eu operez din ipostaza unui investitor de toate tipurile. Când vine vorba de fonduri mutuale sau acțiuni, sunt sergentul Schultz, adică un investitor de tip C. Când sunt întrebat „Ce fonduri mutuale îmi recomandați?" sau „Ce acțiuni cumpărați?", mă transform în sergentul Schultz și răspund: „Nu știu nimic."

Dețin câteva fonduri mutuale, dar nu petrec prea mult timp studiindu-le. Pot obține rezultate mult mai bune cu apartamentele decât cu fondurile mele mutuale. Ca investitor de tip B, caut răspunsuri profesioniste pentru problemele financiare. Cer sfatul planificatorilor financiari, agenților de bursă, bancherilor și agenților de proprietăți imobiliare. Dacă sunt pricepuți, acești profesioniști îmi oferă o mulțime de informații pe care eu personal n-am timp să le obțin. Ei sunt întotdeauna la curent cu ce se întâmplă pe piață și, nu mă îndoiesc, mult mai bine informați în privința modificărilor care apar în legislație și în diverse domenii.

Sfaturile primite din partea planificatorului financiar sunt neprețuite, pur și simplu pentru că știe totul despre obligațiile legale, testamente și asigurări, mult mai bine decât voi ști eu vreodată. Toată lumea ar trebui să aibă o strategie pe termen lung și de aceea a fost creată profesia de planificator financiar. Actul de a investi înseamnă mai mult decât simplele activități de cumpărare și vânzare.

Există situații în care și eu îmi ofer banii altor investitori pentru a face investiții în locul meu. Cu alte cuvinte, știu investitori de nivel 5 și 6 care caută parteneri pentru investițiile lor. Este vorba de oameni pe care îi cunosc și în care am încredere. Dacă se decid să investească într-un domeniu despre care eu nu știu nimic, precum casele cu chirie mică sau marile clădiri de birouri,

le-aș putea pune la dispoziție banii mei, pentru că știu că sunt buni la ceea ce fac și pentru că am încredere în cunoștințele lor.

De ce trebuie să începeți repede

Unul dintre motivele primordiale pentru care le recomand oamenilor să-și găsească repede pista financiară rapidă și să se gândească serios la îmbogățire este acela că, în America, precum în majoritatea celorlalte state, există două seturi de reguli, unul pentru cei bogați și unul pentru restul lumii. Multe legi sunt adoptate tocmai împotriva celor care au rămas prinși în cursa de șoareci. În lumea afacerilor și a investițiilor, care mie îmi este cea mai familiară, constat cu multă uimire cât de puține știu cei din clasa de mijloc despre destinația banilor pe care îi plătesc sub forma impozitelor. Cu toate că o parte din banii ajunși în vistieria statului servesc multe cauze nobile, scutirile de taxe, stimulentele și recompensele ajung, în marea lor majoritate, la cei bogați... toate în cârca celor din clasa de mijloc, care plătesc pentru ele.

De exemplu, criza caselor cu chirii mici reprezintă o problemă acută în America și o temă politică foarte fierbinte. Pentru rezolvarea acestei probleme, municipalitatea, statul și guvernul federal oferă credite substanțiale pentru taxe, deduceri de la impozite și chirii subvenționate celor care finanțează și construiesc astfel de locuințe. Pentru că sunt la curent cu legislația, oamenii de afaceri și constructorii se îmbogățesc, în timp ce plătitorii de taxe le subvenționează investițiile.

De ce nu este corect

Prin urmare, nu numai că cei din partea stângă a *Cadranului* plătesc mai mulți bani sub forma impozitului pe venit, dar nici nu pot participa la investițiile care beneficiază de avantaje fiscale. Această situație poate fi una dintre sursele zicalei: „ban la ban trage".

Știu că este incorect și înțeleg punctul de vedere al ambelor părți. Am întâlnit oameni care au protestat și au trimis scrisori

redactorului-șef al ziarului preferat. Unii încearcă să schimbe sistemul implicându-se în viața politică. Eu zic că cel mai simplu ar fi ca fiecare să-și urmărească propriile interese, să preia controlul propriului flux monetar, să-și găsească pista financiară rapidă și să se îmbogățească. Părerea mea e că e mult mai ușor să te schimbi pe tine însuți decât să schimbi un întreg sistem politic.

Problemele duc la oportunități

Cu mai mulți ani în urmă, tatăl meu cel bogat m-a încurajat să-mi dezvolt aptitudinile de om de afaceri și investitor. Legat de acest sfat, mi-a mai spus un lucru: „După aceea, învață să rezolvi probleme."

Ani de zile, numai asta am făcut. Am rezolvat probleme de afaceri și probleme de investiții. Unii preferă să le spună provocări, dar mie îmi place să le numesc probleme, întrucât asta și sunt, în mare parte.

Cred că oamenilor le place mai mult cuvântul „provocare" decât „probleme" pentru că au impresia că primul cuvânt sună mai pozitiv decât celălalt. Pentru mine, însă, cuvântul „probleme" are un înțeles pozitiv, întrucât știu că în centrul fiecărei probleme se află o „oportunitate" — adică tocmai lucrul după care aleargă toți investitorii adevărați. Și, cu fiecare problemă financiară sau de afaceri pe care o abordez, indiferent dacă o rezolv sau nu, învăț ceva nou. Întotdeauna dobândesc cunoștințe noi, de la cele de natură financiară până la cele despre marketing, angajați sau afaceri legale. Deseori ajung să cunosc oameni care se transformă în active neprețuite în proiectele viitoare. Mulți dintre ei îmi devin prieteni de-o viață, ceea ce reprezintă un bonus inestimabil.

Găsiți-vă pista rapidă

Așadar, dacă doriți cu adevărat să vă găsiți pista rapidă, începeți cu:

1. Urmărirea propriilor interese.

2. Preluarea controlului asupra propriului flux monetar.
3. Cunoașterea diferenței dintre risc și riscant.
4. Cunoașterea diferențelor dintre investitorii de tip A, B și C (acționând din poziția fiecăruia).

Pentru a ajunge pe pista financiară rapidă, trebuie să deveniți expert în rezolvarea anumitor tipuri de probleme. Nu „diversificați", așa cum sunt sfătuiți cei care se rezumă să fie doar investitori de tip B. Specializați-vă în rezolvarea unui singur gen de probleme și oamenii vă vor oferii banii pe care îi dețin pentru a-i investi în locul lor. Apoi, dacă vă veți dovedi măiestria și veți deveni de încredere, veți ajunge într-un timp mult mai scurt pe propria pistă financiară rapidă. Iată câteva exemple:

Bill Gates este expert în rezolvarea problemelor de marketing în sfera produselor software. Este atât de bun la ceea ce face, încât guvernul federal a început să-l vâneze. Donald Trump este expert în rezolvarea problemelor pe piața proprietăților imobiliare. Warren Buffett este neîntrecut în rezolvarea problemelor din domeniul afacerilor și al bursei, ceea ce îi permite să cumpere acțiuni valoroase și să administreze un portofoliu de succes. George Soros este expert în rezolvarea problemelor rezultate din volatilitatea pieței. Această calitate îl ajută să fie un excelent manager al fondurilor de hedging[1]. Rupert Murdock este expert în rezolvarea problemelor referitoare la rețelele globale de televiziune.

Eu și soția mea suntem iscusiți în rezolvarea problemelor legate de complexele de apartamente, care ne răsplătesc investiția sub forma venitului pasiv. Nu avem cunoștințe prea multe în problemele care n-au legătură cu piața apartamentelor mici și mijlocii, în care investim în mod predominant, context în care nu ne implicăm în strategii de diversificare. Dacă mă hotărăsc să investesc în domenii care îmi sunt străine, devin un

1. Parteneriat privat de investiții pentru investitorii individuali bogați sau pentru investitorii instituționali. Spre deosebire de fondurile deschise de investiții obișnuite, investiția minimă într-un astfel de fond poate fi de un milion dolari sau chiar mai mult — n. tr.

investitor de tip B, ceea ce presupune să-mi las banii în grija celor care au un palmares excelent în sfera lor de activitate.

Obiectivul pe care îl urmăresc întotdeauna este acela de a-mi vedea de propriile interese. Cu toate că eu și soția mea participăm la diverse acțiuni caritabile și îi ajutăm pe alții în eforturile lor, nu pierdem niciodată din vedere importanța principiului de a ne concentra pe propriile treburi și de a ne extinde mereu coloana de active.

Prin urmare, pentru a vă îmbogăți rapid, dezvoltați-vă aptitudinile necesare oamenilor de afaceri și investitorilor, după care implicați-vă în rezolvarea marilor probleme... căci în adâncul acestor probleme sălășluiesc oportunități financiare colosale. Acesta este și motivul pentru care recomand să deveniți mai întâi un „P" și abia apoi un „I". Dacă vă specializați în rezolvarea problemelor de afaceri, veți dispune de un flux monetar care va depăși cu mult cheltuielile, în timp ce cunoștințele din domeniu vă vor ajuta să deveniți un investitor inteligent. Nu e prima oară când spun acest lucru, dar merită repetat: Mulți se reped spre cadranul „I" în speranța că investițiile le vor rezolva problemele financiare. În majoritatea cazurilor, acest lucru nu se întâmplă. Atâta timp cât nu sunt proprietari ai unor afaceri solide, investițiile nu fac altceva decât să le agraveze dificultățile financiare.

Problemele financiare pot fi găsite la orice pas. De fapt, există una chiar după colț, care așteaptă să o identificați și să o rezolvați.

Pași de urmat

Instruiți-vă în domeniul investițiilor:

Încă o dată, vă recomand să deveniți competent ca investitor de nivel 4 și abia apoi să încercați să faceți pasul către nivelul 5 sau 6. Începeți cu investiții mici și instruiți-vă constant în acest domeniu.

Îndepliniți în fiecare săptămână cel puțin două dintre următoarele sarcini:

1. Participați la seminarii sau cursuri pe probleme financiare. (Consider că o mare parte din succesul meu se datorează unui curs despre proprietățile imobiliare la care am participat în tinerețe și care m-a costat 385 de dolari. De-a lungul anilor, el mi-a adus milioane de dolari, căci m-a învățat să trec la acțiune.)

2. Căutați în zona în care locuiți proprietăți cu anunțul „De vânzare" în față. În fiecare săptămână, sunați trei-patru persoane dintre cele care au pus anunțul și rugați-le să vă ofere detalii despre proprietate. Puneți întrebări de genul: „Este o proprietate de investiții?"
   Iar dacă răspunsul este afirmativ, întrebați:
   Este închiriată? Cât este chiria în prezent? Care este rata ei de neocupare? Care este chiria medie în zonă? Care sunt costurile de întreținere? Există lucrări de întreținere întârziate? Le va finanța proprietarul? Care sunt condițiile financiare?

   Obișnuiți-vă să calculați fluxul monetar lunar pentru fiecare proprietate, după care analizați-vă socotelile împreună cu agenții care vând acele proprietăți pentru a vedea dacă ați omis ceva. Fiecare proprietate este un sistem unic de afacere și ar trebui considerată ca atare.

3. Întâlniți-vă cu câțiva agenți de bursă și țineți minte care sunt companiile ale căror acțiuni le recomandă. Apoi interesați-vă de aceste companii fie la bibliotecă, fie pe Internet. Contactați-le prin telefon și cereți-le rapoartele anuale.

4. Abonați-vă la buletinele de investiții și studiați-le cu atenție.

5. Continuați să citiți, să ascultați materiale audio, să vizionați casete video educative, să urmăriți emisiunile financiare de la televiziune și să jucați *CASHFLOW*.

Instruiți-vă în domeniul afacerilor:

1. Întâlniți-vă cu câțiva agenți de vânzări din sfera afacerilor pentru a afla ce se poate cumpăra în zonă. E uimitor câți termeni specifici puteți învăța doar punând întrebări și ascultând.
2. Participați la un seminar despre marketingul în rețea pentru a înțelege cum funcționează sistemul acestui tip de afacere. (Vă recomand să cercetați cel puțin trei companii diferite de marketing în rețea.)
3. Participați la întruniri unde se dezbat oportunitățile de afaceri sau la târguri de afaceri pentru a afla ce fel de francize sau sisteme de afaceri sunt disponibile în zona în care locuiți.
4. Abonați-vă la ziarele și revistele de afaceri.

CAPITOLUL 15

Pasul nr. 5: Apelați la sfaturile unor mentori

Cine vă poate îndruma în locurile în care nu ați mai fost niciodată?

Mentorul e persoana care vă poate spune ce e important și ce nu.

Mentorii ne spun ce este important

Mai jos vă prezint modelul de evaluare utilizat în jocul meu educativ *CASHFLOW*. L-am creat în ideea de a prelua rolul unui mentor, întrucât îi învață pe oameni să gândească așa cum o făcea tatăl meu cel bogat și evidențiază ceea ce el credea că este important.

Tatăl meu cu studii superioare, dar sărac, credea că important e să ai o slujbă bine plătită și că la fel de important e să-ți cumperi casa visurilor. Credea de asemenea că e imperios necesar ca facturile să fie achitate înainte de orice și că oamenii trebuie să se întindă atât cât le permite plapuma.

Salariu
Tatăl cel sărac credea că această zonă este importantă.

Venit pasiv
Tatăl cel bogat m-a învățat că, pentru cei care doresc să se îmbogățească, acestea sunt zonele importante.

Profesiune _____ **Jucător** _____

Obiectiv: Pentru a vă putea elibera din Cursa de Șoareci și a ajunge pe Pista Rapidă, Venitul Pasiv trebuie dezvoltat astfel încât să depășească suma totală a cheltuielilor

Declarație de venit

Venit	
Salariu	
Dobândă	
Dividende	
Proprietăți imobiliare	Flux monetar
Afaceri	Flux monetar

Cheltuieli
Impozite:
Ipoteca pe casă:
Plata împrumutului pentru studii:
Plata mașinii:
Plata datoriilor de pe cărțile de credit:
Plata bunurilor de consum:
Alte cheltuieli:
Cheltuieli pentru întreținerea copilului:
Plata împrumutului bancar:

Revizor contabil _____

Persoana din dreapta dumneavoastră

Venit pasiv = _____
(Dobândă + dividende + proprietăți imobiliare + Fluxul monetar din afaceri)

Venit total: _____

Numărul copiilor: _____
(Începeți jocul cu 0 copii)

Cheltuielile pe cap de copil: _____

Total cheltuieli: _____

Flux monetar lunar: _____
(Salariu)

Foaie de bilanț

Active		Pasive
Economii:		Ipoteca pe casă
Acțiuni/Fonduri mutuale		
Nr. de acțiuni:	Cost/Acțiune	Împrumuturi pentru studii:
		Împrumuturi pentru mașină:
		Cărți de credit:
Certificate de depozit		Datorii la bunuri de consum:
Proprietăți imobiliare:	Avans: Cost	Ipoteci la proprietăți imobiliare:
		Pasive: (Afaceri)
Afaceri:	Avans: Cost	Împrumut bancar:

Tatăl cel bogat m-a învățat să mă concentrez pe venitul pasiv și să-mi aloc suficient timp pentru a achiziționa activele care generează un astfel de venit sau unul rezidual pe termen lung. Nu credea că oamenii trebuie să se întindă doar atât cât le permite plapuma. El ne spunea, mie și fiului său, așa: „În loc să vă întindeți doar cât vă permite plapuma, încercați să faceți rost de o plapumă mai mare."

În acest sens, ne recomanda să ne axăm pe extinderea coloanei de active și pe creșterea venitului pasiv din acumulările de capital, dividende, venitul rezidual din afaceri și banii obținuți din chirii.

Ambii tați mi-au fost mentori puternici în perioada maturizării. Faptul că am ales să urmez drumul financiar recomandat de tatăl cel bogat nu a estompat în niciun fel impactul pe care tatăl cel erudit, dar sărac, l-a avut asupra mea. N-aș fi putut fi cel care sunt astăzi dacă n-aș fi fost puternic influențat de acești doi oameni.

Modele inverse

Așa cum există mentori care pot fi modele demne de urmat, tot așa există persoane care sunt modele inverse, al căror exemplu nu ar trebui să-l urmăm. În majoritatea cazurilor, dispunem de amândouă.

De exemplu, am un prieten care a făcut de-a lungul vieții peste 800 de milioane de dolari. Astăzi, când scriu această carte, este în sapă de lemn. Unii amici mă întreabă de ce îmi mai pierd timpul cu el. Răspunsul e că prietenul la care mă refer este atât un model demn de urmat, cât și unul inversat. Pot învăța din ambele părți, din ambele modele pe care le reprezintă.

Modele spirituale

Ambii mei tați erau persoane credincioase, dar când se punea problema banilor și a credinței, aveau puncte de vedere diferite. Ei interpretau, de pildă, expresia „iubirea de arginți este sursa tuturor relelor" în mod diferit.

Tatăl meu cu studii superioare, dar sărac, era de părere că dorința de a avea bani mulți sau de a-ți îmbunătăți situația financiară era greșită.

De cealaltă parte, tatăl cel bogat dădea acestui proverb o semnificație cu totul diferită. El considera ca fiind lucruri greșite tentația, lăcomia și ignoranța financiară.

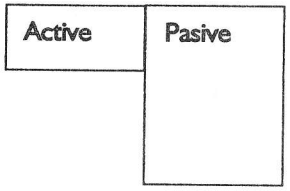
Cu alte cuvinte, tatăl cel bogat nu vedea nimic rău în a avea bani. Nu considera banul ca fiind „ochiul dracului". În schimb, era de părere că a munci toată viața ca un sclav al banilor este într-adevăr un rău, așa cum este și faptul de a fi robul financiar al datoriilor personale.

Tatăl cel bogat obișnuia să convertească învățătura religioasă în lecții financiare. Aș vrea să vă împărtășesc acum una dintre aceste lecții.

Puterea ispitei

Tatăl cel bogat credea că indivizii care muncesc pe brânci, care au datorii cronice și care trăiesc depășindu-și mijloacele de trai sunt modele negative pentru copiii lor. Conform opiniei sale, aceștia sunt nu numai modele negative, ci și oameni care se afundă în datorii din cauza faptului că cedează în fața ispitei și a lăcomiei.

Deseori, desena o diagramă asemănătoare celei de mai jos:



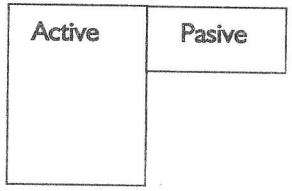
Apoi, indicând coloana pasivelor, spunea: „Și nu ne duce pe noi în ispită."

Tatăl cel bogat avea convingerea că multe probleme financiare provin din dorința de a poseda lucruri cu valoare neînsemnată. Când au apărut cărțile de credit, a prevăzut că milioane de persoane se vor afunda în datorii care le vor controla toată viața.

Vedem oameni care se angajează să plătească datorii uriașe pentru a-și putea cumpăra o casă, mobilă, haine, vacanțe și mașini, întrucât nu pot ține sub control acel sentiment uman numit „tentație". Astăzi, oamenii muncesc din ce în ce mai intens pentru a câștiga bani cu care să-și cumpere bunuri pe care le consideră active. Deprinderile lor de consumatori nu le vor da niciodată posibilitatea de a achiziționa active adevărate.

Apoi, indicând coloana activelor, spunea:

„Și ne izbăvește de cel rău."



Acesta era felul tatălui cel bogat de a spune că amânarea gratificării (semn de inteligență emoțională), urmărirea propriilor interese și construirea coloanei activelor vă vor ajuta, în primul rând, să evitați degradarea spiritului, cauzată de obicei de tentație, de lipsa educației financiare și de influența modelelor financiare negative.

Dacă vă aflați în căutarea pistei financiare rapide, nu pot decât să vă avertizez în legătură cu persoanele care vă înconjoară zi de zi. Întrebați-vă așa: „Sunt modele pozitive?" Dacă răspunsul e nu, vă sugerez să petreceți timpul în compania celor care se îndreaptă în aceeași direcție ca și dumneavoastră.

Dacă nu îi puteți găsi pe acești oameni în timpul orelor petrecute la slujbă, îi puteți căuta în cluburile de investiții, grupurile de marketing în rețea și în alte asociații de afaceri.

Găsiți pe cineva care a fost deja acolo

Alegeți-vă mentorii cu înțelepciune. Aveți grijă de la cine primiți sfaturi. Dacă vreți să ajungeți undeva, cel mai bine e să găsiți pe cineva care a fost deja acolo.

De exemplu, dacă vă decideți să urcați la anul Muntele Everest, veți apela, desigur, la sfaturile cuiva care a parcurs deja traseul pe care îl aveți în vedere. Și totuși, atunci când vine vorba de urcarea munților financiari, cei mai mulți oameni cer sfaturile unora care, ca și ei, sunt împotmoliți în mlaștini financiare.

Partea cea mai grea a găsirii unui mentor care să aibă experiență în cadranele „P" și „I" este aceea că persoanele care dau sfaturi despre bani, afaceri și investiții sunt, în general, cele care provin, de fapt, din cadranele „A" și „L".

Tatăl cel bogat m-a îndemnat întotdeauna să îmi găsesc un coach[1] sau un mentor. Îmi spunea mereu: „Profesioniștii beneficiază de serviciile unui coach. Amatorii, nu."

De exemplu, joc golf și iau lecții pentru a-mi îmbunătăți stilul, dar nu am avut niciodată un antrenor cu normă întreagă. Acesta este, probabil, motivul pentru care plătesc bani pentru a juca golf, în loc să fiu plătit că joc. Și totuși, atunci când vine vorba de jocul afacerilor și al investițiilor, m-am asigurat că am îndrumători; nu unul, ci mai mulți. De ce apelez la serviciile lor? Pentru că sunt plătit să joc acest joc.

Așadar, alegeți-vă mentorii cu mare grijă. Acesta e unul dintre cele mai importante lucruri pe care le puteți face.

Pași de urmat

1) Căutați-vă mentori — Încercați să găsiți persoane atât din domeniul afacerilor, cât și din cel al investițiilor care v-ar putea ajuta în calitate de îndrumători.
   a) Căutați modele pozitive. Învățați de la ele.
   b) Căutați modele inverse. Învățați de la ele.

2) Cei cu care vă petreceți timpul reprezintă propriul viitor
   a) Notați pe o coală de hârtie șase persoane în compania cărora vă petreceți cea mai mare parte a timpului.

[1] Îndrumător financiar, echivalentul unui antrenor sportiv — n. tr.

Considerați-vă copiii ca fiind o singură persoană. Nu pierdeți din vedere că e vorba de persoanele cu care vă petreceți timpul, nu de tipul relației. (NU CITIȚI MAI DEPARTE PÂNĂ NU SCRIEȚI CELE ȘASE NUME.)

În urmă cu aproximativ șaisprezece ani, am participat la un seminar în cadrul căruia instructorul ne-a cerut să facem exact acest lucru. Am notat cele șase nume.

Apoi ne-a îndemnat să ne uităm la acele nume și ne-a spus: „Aveți viitorul în față. Cele șase persoane în compania cărora vă petreceți cea mai mare parte a timpului reprezintă viitorul vostru."

Cele șase persoane nu trebuie neapărat să fie prietenii dumneavoastră. În multe cazuri, ar putea fi colegi de serviciu, soția, copiii, ba chiar membri ai parohiei ori ai organizației filantropice din care faceți parte. Lista mea conținea colegi, asociați de afaceri și jucători de rugbi. Ea a început să devină extrem de relevantă după ce am privit lucrurile dincolo de suprafață. Ea mi-a dezvăluit adevăruri personale care mi-au făcut plăcere și altele, mai numeroase, care nu mi-au plăcut deloc.
Instructorul ne-a cerut să ne mutăm de la o masă la alta și să discutăm între noi despre listele pe care le compuseserăm. După un timp, sensul exercițiului mi s-a părut și mai evident. Cu cât discutam mai mult despre listă și cu cât îi ascultam pe ceilalți vorbind despre listele lor, îmi dădeam seama că trebuie neapărat să fac niște schimbări în viață. Exercițiul nu prea avea de-a face cu persoanele în compania cărora îmi petreceam timpul, ci mai mult cu direcția în care mergeam și cu ceea ce făceam în viață.

După cincisprezece ani, din grupul celor cu care îmi petreceam cea mai mare parte a timpului a mai rămas un singur om. Ceilalți cinci îmi sunt încă prieteni dragi, dar

rareori mai apucăm să ne vedem. Sunt oameni minunați și se bucură de viața pe care o duc. Schimbarea pe care a trebuit s-o fac mă privea numai pe mine. Voiam să-mi schimb viitorul. Iar pentru a reuși să fac acest lucru, a trebuit să-mi schimb modul de gândire și, în consecință, persoanele cu care mă vedeam cel mai des.

b) Acum că aveți lista cu cele șase persoane, pasul următor este:

1) În dreptul numelui fiecăruia, precizați cadranul în care operează.

Ce sunt ei? „A", „L", „P" sau „I"? Nu uitați: cadranul reflectă felul în care o persoană își generează cea mai mare parte a venitului. Dacă sunt șomeri sau pensionari, indicați cadranul din care obișnuiau să-și câștige banii. În cazul copiilor sau al studenților, lăsați un spațiu liber.

Notă: O persoană poate fi considerată ca făcând parte din mai multe cadrane. De exemplu, soția mea Kim va avea în dreptul numelui trecute literele „P" și „I", întrucât își generează câte 50% din venit din fiecare cadran.

Așadar, lista mea ar avea-o în frunte pe Kim, din moment ce ne petrecem cea mai mare parte a timpului împreună.

NUME	Cadran
1. Kim Kiyosaki	P-I
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

c) Pasul următor presupune precizarea nivelului de investitor în care se află fiecare dintre cele șase persoane. Recitiți încă o dată capitolul 5 și cele 7 niveluri de investitor. Kim este un investitor de nivel 6. Dacă nu cunoașteți nivelul de investitor al unei persoane, gândiți-vă bine și încercați să-l ghiciți.

Așadar, tabelul va fi complet atunci când în dreptul numelor vor apărea cadranul și nivelul de investitor.

NUME	CADRAN	NIVEL DE INVESTITOR
1. Kim Kiyosaki	P-I	6
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

3) Unii oameni se enervează

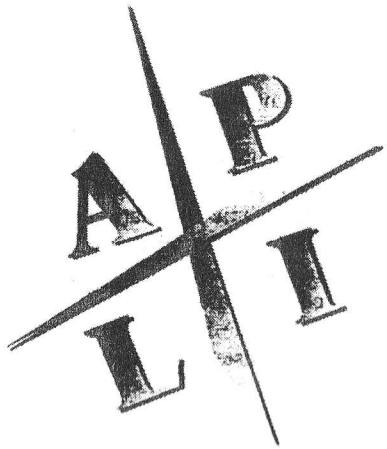
Am primit reacții diverse din partea oamenilor pe care i-am rugat să practice acest exercițiu. Unii s-au enervat foarte tare și au sărit ca arși: „Cum îndrăzniți să-mi cereți să clasific oamenii pe care îi cunosc?" Așadar, dacă exercițiul acesta v-a cauzat neplăceri emoționale, vă rog să-mi acceptați scuzele. Scopul său nu este acela de a-i supăra pe cei care îl completează. Este pur și simplu un exercițiu prin care se dorește a arunca puțină lumină asupra vieții individuale. În cazul unora, funcționează, în cazul altora, nu.

Acum cincisprezece ani, când am făcut acest exercițiu, mi-am dat seama că jucam la sigur și mă ascundeam. Nu eram prea fericit cu situația mea și îi foloseam pe cei cu care colaboram în afaceri ca scuză pentru că nu progresam deloc în viață. Erau doi oameni cu care mă certam mai tot timpul, învinuindu-i că țin compania pe loc. Zi de zi nu făceam altceva decât să le caut greșelile, să le scot ochii cu ele și să-i acuz pentru problemele cu care se confrunta firma noastră.

După completarea exercițiului, mi-am dat seama că cei doi oameni cu care mă ciondăneam în mod constant erau foarte fericiți cu situația lor de atunci. Eu eram singurul care dorea o schimbare. Dar, în loc să mă schimb doar pe mine, îi presam pe ei să se schimbe. După terminarea exercițiului, mi-am dat seama că îmi proiectam așteptările personale asupra celor din jur. Voiam ca ei să facă ceea ce eu evitam să fac. Totodată, presupuneam că acești oameni ar trebui să-și dorească aceleași lucruri pe care mi le doream eu. Relația mea cu ei era o relație viciată. Odată ce mi-am dat seama ce se întâmplă, am fost capabil să adopt măsuri pentru a mă schimba.

d) Uitați-vă la *Cadranul Banilor* și plasați în segmentele corespunzătoare inițialele persoanelor cu care petreceți cea mai mare parte a timpului.

Apoi scrieți inițialele dumneavoastră în cadranul în care vă aflați în prezent. După aceea, puneți aceste inițiale în cadranul în care vă doriți să activați în viitor. Dacă toate inițialele se regăsesc în același cadran, atunci există multe șanse să fiți o persoană fericită. Înseamnă că sunteți înconjurat de oameni care gândesc la fel. Dacă inițialele sunt dispersate, poate ar fi cazul să luați în considerare efectuarea unor schimbări în viață.



CAPITOLUL 16

Pasul nr. 6: Transformați dezamăgirea în putere

Ce deveniți atunci când lucrurile nu merg așa cum v-ați fi dorit?

Când am părăsit Marina Militară, tatăl cel bogat mi-a recomandat să-mi iau o slujbă care să aibă de-a face cu vânzările. Știa că sunt timid. A învăța să vând era ultimul lucru din lume pe care mi-l doream în acel moment.

Timp de doi ani, am fost cel mai slab vânzător din compania în care lucram. Nu eram în stare să vând nici măcar un colac de salvare unui om care se înneca. Timiditatea îmi producea nu numai mie neplăceri, ci și clienților cărora încercam să le vând produsele firmei. În acei doi ani, am fost mai mereu în perioadă de probă, ceea ce însemna că eram tot timpul cu sabia deasupra capului, pe punctul de a fi concediat.

Deseori, drept scuză pentru eșecurile pe care le înregistram în această meserie, dădeam vina pe situația economică precară, pe produs sau chiar pe clienți. Tatăl cel bogat vedea însă altfel lucrurile. El zicea așa: „Cei incapabili îi găsesc pe alții culpabili."

Ce înseamnă acest lucru? Că durerea emoțională provocată de dezamăgire e atât de puternică, încât persoana respectivă vrea să o treacă asupra altcuiva, aruncând vina pe ceilalți. Pentru a învăța să vând, a trebuit să mă confrunt cu durerea cauzată de

decepție. În acest proces de instruire în arta vânzării, am învățat o lecție neprețuită: cum poate fi convertită dezamăgirea într-un activ, evitând transformarea ei într-un pasiv.

Ori de câte ori întâlnesc oameni cărora le e teamă să încerce ceva nou, constat că ceea ce-i ține pe loc este, în majoritatea cazurilor, frica de a nu fi deziluzionați. Le este teamă că ar putea face o greșeală sau că ar putea fi respinși. Dacă sunteți pregătit să vă îmbarcați în călătoria de găsire a pistei financiare rapide, aș vrea să vă ofer aceleași sfaturi și cuvinte de încurajare pe care tatăl cel bogat mi le spunea înainte de a învăța ceva nou:

„Așteaptă-te să fii dezamăgit."

Spunea asta într-un sens pozitiv, nu în unul negativ. Argumentul său era acela că, dacă ești pregătit pentru o eventuală dezamăgire, ai mai multe șanse să transformi acea dezamăgire într-un activ. Majoritatea oamenilor își transformă decepția într-un pasiv — și încă unul pe termen lung. Ne putem da seama că este unul pe termen lung când îi auzim pe ceilalți spunând: „N-am să mai fac asta niciodată" sau „Trebuia să știu că n-o să reușesc."

Așa cum în miezul fiecărei probleme se află o oportunitate... tot așa în fiecare dezamăgire sălășluiește un inestimabil giuvaier al înțelepciunii.

Ori de câte ori aud pe cineva spunând „Nu voi mai face asta în viața mea", știu că mă aflu în fața unei persoane care a încetat să mai învețe. Acești oameni permit decepțiilor să-i oprească din drum. Dezamăgirea, în loc să devină temelia de pe care să-și pornească ascensiunea, s-a transformat într-un zid înălțat în jurul lor.

Tatăl cel bogat m-a învățat ce reacție să am în fața dezamăgirilor emoționale puternice. Spunea adesea: „Motivul pentru care există atât de puțini oameni care s-au îmbogățit prin propriile forțe este că nu mulți sunt cei care pot tolera dezamăgirea. În loc să învețe să o înfrunte, ei își petrec toată viața evitând-o."

Mai spunea așa: „Nu evita dezamăgirea. Fii pregătit pentru ea. Decepțiile sunt o parte importantă a procesului de învățare.

Așa cum învățăm din greșeli, tot așa ne călim caracterul din dezamăgiri." În continuare, vă voi prezenta câteva sfaturi pe care mi le-a dat de-a lungul anilor:

1. **Așteaptă-te să fii dezamăgit.** Tatăl cel bogat spunea adesea: „Doar proștii se așteaptă ca lucrurile să meargă exact așa cum vor ei. A te aștepta să fii deziluzionat nu înseamnă a fi pasiv sau a te plasa dinainte în postura unui învins. A te aștepta să fii dezamăgit e o modalitate de a te pregăti mental și emoțional pentru surprize neplăcute. Fiind pregătit pe plan emoțional, îți poți păstra calmul și demnitatea atunci când lucrurile nu merg întocmai cum ți-ai dorit tu. Când ești calm, poți gândi mai limpede."

   Nu de puține ori am văzut oameni cu idei de afaceri excepționale. Dar entuziasmul lor nu durează de obicei mai mult de o lună, după care începe să-i copleșească dezamăgirea. După ceva vreme, entuziasmul li se ofilește și nu îi mai auzi spunând decât: „ A fost o idee bună, dar n-a mers."

   Nu ideea a fost cea care n-a mers, ci toleranța la dezamăgire. Deziluzia a fost mai puternică decât ei. Au permis nerăbdării să se transforme în dezamăgire, după care au lăsat dezamăgirea să-i învingă. De multe ori, nerăbdarea apare ca urmare a faptului că nu-și primesc imediat recompensa financiară. Oamenii de afaceri și investitorii așteaptă uneori ani întregi înainte de a beneficia de fluxul monetar generat de afacerile sau investițiile lor. Ei s-au implicat însă în aceste activități știind foarte bine că succesul are nevoie de timp pentru a se materializa. Ei știu, de asemenea, că atunci când succesul va deveni tangibil, recompensa financiară va merita cu vârf și îndesat așteptarea.

2. **Păstrați un mentor aproape.** În fruntea agendei telefonice aveți numerele de la spital, pompieri și poliție. Am și eu o astfel de agendă cu numere de telefon pentru urgențe...

doar că aceste urgențe sunt de natură financiară, iar numerele de telefon aparțin mentorilor mei.

În foarte multe cazuri, înainte de a mă implica într-o afacere sau o speculație, formez unul dintre numerele de telefon de pe agenda de urgențe și îi explic prietenului respectiv ce fac și ce intenționez să realizez. Totodată, îl rog să rămână disponibil, pentru a-l putea contacta iarăși în cazul în care detaliile afacerii mă depășesc... ceea ce se întâmplă destul de des.

Recent, am negociat pentru o mare proprietate imobiliară. Vânzătorul juca dur și modifica mereu termenii, chiar înainte de încheierea tranzacției. Știa că îmi doream neapărat acea proprietate, context în care făcea tot posibilul pentru a scoate, în ultima clipă, cât mai mulți bani de la mine. Având un temperament coleric, nu mi-am putut ține în frâu emoțiile. Dar, în loc să las baltă afacerea, plecând cu țipete și plin de nervi, așa cum îmi vine să fac în astfel de situații, am întrebat, pur și simplu, dacă pot folosi telefonul pentru a-mi suna partenerul.

După ce am discutat cu trei dintre prietenii mei care știau că s-ar putea să îi sun și care mi-au spus ce trebuie să fac pentru a stăpâni situația, m-am calmat și am învățat trei noi modalități de negociere de care nu știusem înainte. Chiar dacă n-am mai putut încheia acea afacere, folosesc și azi acele trei tehnici de negociere — tehnici pe care nu le-aș fi învățat niciodată dacă n-aș fi intrat în afacerea respectivă. Cunoștințele dobândite atunci s-au dovedit a fi de neprețuit.

Ideea e că nu le putem ști pe toate dinainte și că, de multe ori, învățăm lucruri noi doar atunci când avem nevoie de ele. De aceea, vă recomand să încercați cât mai multe lucruri noi și să vă așteptați la dezamăgiri, cu o singură condiție: să aveți mereu un mentor alături pentru a vă

îndruma pe parcursul experiențelor trăite. Sunt mulți cei care nu-și demarează proiectele pur și simplu pentru că nu dețin toate răspunsurile și le e teamă de necunoscut. Dar nu veți avea niciodată toate răspunsurile, așa că faceți primul pas indiferent de consecințe. După cum spunea prietenul meu Keith Cunningham, „Mulți oameni nu trec strada decât atunci când luminile semaforului se fac verzi. Acesta e și motivul pentru care nu ajung nicăieri".

3. **Fiți blând cu dumneavoastră.** Unul dintre cele mai dureroase aspecte ale faptului că facem greșeli și suntem dezamăgiți de eșec nu este ceea ce spun ceilalți despre noi, ci lucrurile dure pe care ni le spunem noi înșine. În marea lor majoritate, cei care fac greșeli se acuză și se pedepsesc mai rău decât ar face-o oricine altcineva. Ar trebui să se predea poliției pentru abuzul emoțional la care se supun singuri.

   Am observat că oamenii care sunt duri cu ei înșiși pe plan mental și emoțional sunt adeseori mult prea precauți atunci când își asumă riscuri, adoptă noi idei sau încearcă să facă ceva diferit. E dificil să înveți ceva nou dacă te pedepsești singur sau dacă dai vina pe alții pentru propriile dezamăgiri.

4. **Spuneți adevărul.** Una dintre cele mai drastice pedepse pe care le-am primit în copilărie s-a petrecut în ziua în care, din greșeală, i-am spart un dinte din față surorii mele. Ea a fugit acasă pentru a mă pârî tatălui, în timp ce eu m-am grăbit să mă ascund. După ce m-a găsit, tatăl meu a fost extrem de supărat.

   M-a mustrat astfel: „Te pedepsesc nu pentru că i-ai spart dintele surorii tale... ci pentru că ai fugit și te-ai ascuns."

   Din punct de vedere financiar, au existat multe momente în care aș fi putut să fug de greșelile făcute. A fugi e ușor,

dar cuvintele tatălui meu mi-au fost mereu de ajutor în astfel de situații.

Pe scurt, cu toții facem greșeli. Cu toții ne supărăm și ne simțim dezamăgiți atunci când lucrurile nu ies așa cum ne-am fi dorit. Cu toate acestea, diferența constă în felul în care reacționăm față de decepție în forul nostru interior. Tatăl cel bogat a sintetizat totul în următoarea frază: „Dimensiunea succesului tău poate fi măsurată în funcție de puterea dorinței, de calibrul viselor tale și de felul în care tratezi dezamăgirile apărute în cale."

În următorii ani se vor produce schimbări financiare care ne vor pune la încercare curajul. Cei care vor prospera în această perioadă vor fi cei care își pot controla emoțiile, fără a le permite să-i „înghețe" pe loc, și cei care dispun de maturitatea emoțională de a învăța noi aptitudini financiare.

După cum spunea și Bob Dylan în celebra sa melodie: „Vremurile se schimbă."

Viitorul aparține celor care se pot schimba odată cu vremurile și care își folosesc dezamăgirile personale pe post de cărămizi pentru construirea succesului.

Pași de urmat

1) Faceți greșeli! De aceea vă recomand să începeți cu pași de copil. Nu uitați: eșecul este parte a drumului spre succes. Cei din cadranele „A" și „L" au fost învățați că a face greșeli e un lucru inacceptabil. Cei din cadranele „P" și „I" știu că greșelile îi ajută să câștige experiență.

2) Plasați o sumă mică undeva. Începeți cu puțin. Dacă găsiți o investiție care vi se pare atrăgătoare, implicați-vă cu puțini bani. E uimitor cât de rapid ni se dezvoltă

inteligența atunci când știm că avem o sumă investită undeva. Nu puneți gaj casa sau ipoteca și nu folosiți banii păstrați pentru studiile superioare ale copilului. Doar investiți o sumă mică... iar apoi urmăriți ce se întâmplă și învățați.

3) Cheia acestui pas este ACȚIUNEA!

A citi, a privi și a asculta sunt elemente cruciale în procesul de învățare. Dar fără acțiune, ele sunt inutile. Faceți oferte pentru micile afaceri cu proprietăți imobiliare care vă pot genera un flux monetar pozitiv; alăturați-vă unei companii de marketing în rețea și familiarizați-vă cu ea din interior; investiți în câteva acțiuni, după o cercetare amănunțită a firmei care le-a emis. Apelați la sfaturile mentorului dumneavoastră și la cele ale consultantului financiar sau fiscal, dacă e nevoie. Dar, până la urmă, așa cum spune Nike, „Fă-o, pur și simplu!"

CAPITOLUL 17

Pasul nr. 7: Puterea credinței

De ce vă temeți cel mai tare?

În ultimii ani petrecuți în liceu, eu și fiul tatălui cel bogat am fost aduși în fața unui mic grup de elevi format în special din cei cu rezultate remarcabile la învățătură. Îndrumătorul nostru ne-a spus: „Voi doi nu vă veți ridica la nivelul lor în nicio privință."

Din rândurile elevilor eminenți s-au auzit câteva chicoteli, în timp ce îndrumătorul a continuat: „De acum înainte, nu îmi voi mai pierde vremea cu niciunul dintre voi. În schimb, îmi voi dedica timpul elevilor aceștia cu rezultate admirabile la învățătură. Voi doi sunteți clovnii clasei, aveți numai note proaste și nu veți fi niciodată buni la nimic. Acum, afară de-aici."

Cea mai mare favoare

Acel îndrumător ne-a făcut, mie și lui Mike, cea mai mare favoare din lume. Deși multe dintre lucrurile spuse erau adevărate, iar vorbele sale ne-au rănit în adâncul sufletului, tot ele ne-au inspirat să ne străduim și mai tare. Cuvintele sale ne-au însoțit în anii de facultate și apoi în afacerile de care ne-am ocupat.

Reuniunea de liceu

Cu câțiva ani în urmă, eu și Mike ne-am întors la liceu pentru reîntâlnirea cu foștii colegi — o experiență întotdeauna interesantă. A fost frumos să-i revedem pe cei alături de care am petrecut trei ani din viață într-o perioadă în care niciunul dintre noi nu știa cine e cu adevărat. Totodată, a fost interesant să constatăm că mulți dintre așa-zișii elevi eminenți nu deveniseră oameni de succes în anii de după liceu.

Spun această poveste pentru că nici eu, nici Mike n-am fost vreodată buni la învățătură. N-am fost nici genii financiare, nici vedete sportive. În general, am fost elevi mediocri și n-am rupt niciodată gura târgului în școală. La învățătură, n-am fost lideri în nicio privință. După părerea mea, natura nu ne-a înzestrat cu calitățile pe care le aveau tații noștri. Totuși, vorbele înțepătoare ale îndrumătorului și chicotelile venite din rândul colegilor ne-au dat imboldul de a ne strădui mai tare, de a învăța din greșeli și de a nu ne opri din drum, indiferent dacă împrejurările erau bune sau rele. Faptul că nu ați avut rezultate bune la școală, că nu ați fost popular, că sunteți sărac, că nu vă pricepeți la matematică sau orice alte motive pentru a vă vinde ieftin — niciunul nu contează pe termen lung. Toate aceste neajunsuri contează doar dacă le acordați importanță.

Dacă vă gândiți să vă îmbarcați în călătoria pentru găsirea pistei financiare rapide, s-ar putea să aveți anumite îndoieli în privința propriilor capacități. Tot ce vă pot sfătui e să fiți convins că aveți tot ce trebuie pentru a obține succesul financiar. Pentru a scoate la iveală calitățile naturale cu care v-a înzestrat Dumnezeu, nu aveți nevoie decât de dorință, determinare și o credință profundă în geniul dumneavoastră și în abilitățile unice cu care ați fost dotat.

Priviți în oglindă și ascultați cuvintele

Oglinda reflectă mai mult decât o simplă imagine. Adeseori, oglinda ne reflectă gândurile. De câte ori n-am văzut oameni care, privindu-se în oglindă, spuneau lucruri de genul:

„Oh, arăt groaznic!"

„Doamne, ce mult m-am îngrășat!"

„Am început să îmbătrânesc."

Sau:

„Vai, vai, vai! Arăt al naibii de bine! Sunt un dar al lui Dumnezeu pentru femei."

Gândurile sunt reflexii

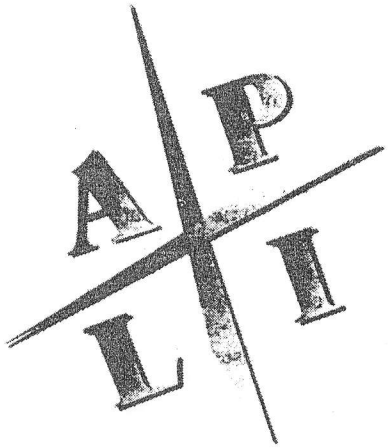
După cum am mai spus, oglinzile reflectă mai mult decât ceea ce văd ochii. Oglinzile ne reflectă și gândurile, adeseori părerile pe care le avem despre noi înșine. Aceste gânduri sau păreri sunt mult mai importante decât realitatea sau felul în care ne văd ceilalți.

Sunt convins că nu puțini sunt cei care au întâlnit persoane frumoase ca înfățișare, dar care credeau că sunt urâte; sau oameni iubiți de cei din jur, dar care nu se pot iubi pe ei înșiși. Gândurile noastre cele mai adânc înrădăcinate sunt, de multe ori, reflexia sufletelor noastre. Gândurile ne reflectă iubirea față de noi înșine, ego-ul nostru, lucrurile care nu ne plac la noi, felul în care ne tratăm și părerea noastră generală despre noi înșine.

Banii fug de cei care n-au încredere în ei înșiși

Adevărurile personale sunt adeseori rostite în clipele de apogeu emoțional.

După ce explic *Cadranul Banilor* unei clase de cursanți sau unei singure persoane, le ofer un moment de gândire pentru a se decide asupra următorului pas. Mai întâi, ei se hotărăsc asupra cadranului în care se află în acel moment, ceea ce nu e foarte greu, căci este vorba de cadranul care le generează cea mai mare parte a venitului. Apoi îi întreb în ce cadran ar dori să se mute, în caz că ar intenționa să facă acest pas.



Se uită la *Cadran*, după care aleg.

Unii zic: „Sunt fericit exact unde mă aflu acum."

Alții spun: „Nu sunt mulțumit cu situația mea actuală, dar nu sunt dispus acum să fac o schimbare sau să mă mut în alt cadran."

Apoi vin cei care nu sunt deloc fericiți cu situația lor actuală, dar sunt conștienți că trebuie să ia măsuri imediate. Acești oameni își exprimă foarte clar adevărurile personale. Ei folosesc cuvinte care reflectă părerea pe care o au despre ei înșiși, cuvinte care le oglindesc sufletul. De aceea spun eu că: Adevărurile personale sunt rostite în clipele de apogeu emoțional.

În astfel de momente, aud fraze de genul:

„Nu pot face asta. Nu mă pot muta din cadranul « L » în « P ». Nu sunteți în toate mințile? Am o soție și trei copii de hrănit."

„Nu pot face asta. Nu pot aștepta cinci ani pentru a obține primii bani dintr-o afacere."

„Să investesc? Vreți să-mi pierd toți banii?"

„Nu am bani pentru investiții."

„Am nevoie de mai multe informații înainte de a face ceva."

„Am mai încercat asta. Nu va merge niciodată."

„Nu trebuie să știu să citesc declarații financiare. Mă descurc și fără asta."

„Nu trebuie să-mi fac griji. Sunt încă tânăr."

„Nu sunt suficient de inteligent."

„M-aș apuca de așa ceva dacă aș găsi persoanele potrivite care să mi se alăture."

„Soțul meu nu va dori să facem asta."

„Soția mea nu va înțelege niciodată."

„Ce vor spune prietenii mei?"

„Poate că aș face-o dacă aș fi mai tânăr."

„Este prea târziu pentru mine."

„Nu merită."

„Nu merit."

Toate cuvintele sunt oglinzi

Adevărurile personale se rostesc în momentele de apogeu emoțional. Toate cuvintele sunt oglinzi, pentru că reflectă ceea ce gândesc oameni despre ei înșiși chiar dacă vorbesc despre altcineva.

Cel mai bun sfat pe care vi-l pot da

Dacă sunteți pregătit să vă mutați dintr-un cadran în altul, cel mai important sfat pe care vi-l pot da e să acordați mare atenție cuvintelor pe care le rostiți. Fiți atent mai ales la cuvintele care vin din inimă, din stomac și din suflet. Dacă sunteți hotărât să faceți schimbări, trebuie să vă conștientizați gândurile și cuvintele generate de emoții. Dacă nu veți putea identifica momentele în care emoțiile vă guvernează gândirea, nu veți putea supraviețui în această călătorie. Vă veți înfrâna singur. Căci, și atunci când vorbiți despre altcineva, spunând, de pildă, „Soția mea nu va înțelege în veci", vă referiți mai degrabă la dumneavoastră. Vă folosiți soția drept scuză pentru propria inactivitate, când de fapt ar trebui să spuneți: „Nu am curajul sau capacitatea de comunicare pentru a-i transmite aceste idei noi". Toate cuvintele sunt oglinzi care vă dau ocazia să priviți în adâncul propriului suflet.

Ați mai putea spune:

„Nu pot renunța la slujbă pentru a începe o afacere. Am o ipotecă de plătit și o familie de întreținut."

Când de fapt vă doriți să spuneți:

„Sunt obosit. Nu vreau să mai fac nimic."

sau

„Nu vreau să mai învăț nimic."

Acestea sunt adevăruri personale.

Adevărurile personale sunt minciuni personale

Acestea sunt adevăruri, dar, în același timp, sunt și minciuni. Dacă vă mințiți, nu prea aveți șanse să terminați călătoria. Așa că, cel mai bun sfat pe care vi-l pot da e să vă ascultați îndoielile, temerile și gândurile limitative, iar apoi să săpați mai adânc în căutarea adevărului.

De exemplu, când spuneți „Sunt obosit, nu mai vreau să învăț nimic", poate că exprimați un adevăr, dar, totodată, și o minciună. Adevărul ar trebui să fie: „Dacă nu învăț ceva nou, mă voi simți și mai obosit." Și chiar mai mult: „Adevărul e că-mi place să învăț lucruri noi. Mi-ar plăcea să învăț ceva nou și să-mi revină cheful de viață. Poate că în față mi se vor deschide o mulțime de lumi noi." Odată ce veți ajunge să cunoașteți adevărul în profunzime, veți găsi o parte din ființa dumneavoastră suficient de puternică pentru a vă ajută în procesul de schimbare.

Călătoria noastră

Pentru ca eu și Kim să ne continuăm călătoria, a trebuit mai întâi să fim dispuși să trăim cu părerile și criticile pe care le aveam față de noi înșine. A trebuit să acceptăm să trăim cu gândurile personale care ne făceau să ne simțim mici, fără a le lăsa însă să ne oprească din drum. Ocazional, când tensiunea dădea în clocot și autocritica răbufnea cumplit, eu o învinovățeam pe ea pentru propriile mele îndoieli, iar ea mă învinovățea pe mine pentru ale ei. Cu toate acestea, am știut amândoi înainte de a porni în călătorie că singurele lucruri pe care le vom înfrunta, în

mod inevitabil, vor fi propriile îndoieli, critici și nepotriviri. De-a lungul acestei călătorii, sarcina noastră ca soț și soție, parteneri de afaceri și suflete pereche, era să ne reamintim unul altuia că suntem mai puternici decât îndoielile, nervii și nepotrivirile noastre. În acea perioadă am învățat să avem mai multă încredere unul în celălalt. Obiectivul final nu era doar de a ne îmbogăți, ci și de a învăța să ne bazăm unul pe altul.

Nu uitați că doar dumneavoastră sunteți cel care dă naștere gândurilor despre propria persoană. Prin urmare, recompensa de la finalul călătoriei nu constă doar în libertatea pe care o cumpără banii, ci și în încrederea pe care o căpătați în dumneavoastră... pentru că, până la urmă, sunt unul și același lucru. Cel mai bun sfat pe care vi-l pot da e să vă pregătiți zi de zi pentru a vă înfrânge gândurile negative despre propria persoană. După părerea mea, motivul pentru care oamenii se opresc și întorc spatele visului lor este acela că individul mic și neîncrezător care sălășluiește în fiecare dintre noi îl învinge pe cel mare și plin de speranță.

Chiar dacă nu vă pricepeți la prea multe lucruri, faceți-vă timp pentru a vă dezvolta aptitudinile de care aveți nevoie. Lumea din jur se va schimba imediat. Nu fugiți niciodată de ceea ce știți că trebuie să învățați. Înfruntați-vă temerile și îndoielile, pentru ca noi lumi să se deschidă spre dumneavoastră.

Acționați

Credeți în propriile forțe și porniți la drum chiar astăzi!

CAPITOLUL 18

În concluzie

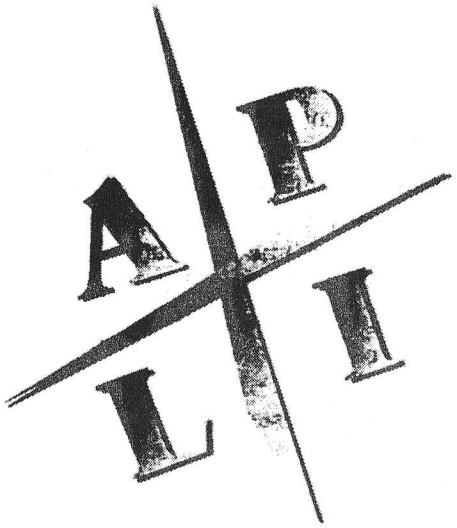
Aceștia sunt cei șapte pași pe care eu și soția mea i-am adoptat pentru a trece în doar câțiva ani de la situația unor oameni fără casă la a unora liberi din punct de vedere financiar. Acești șapte pași ne-au ajutat să ne găsim pista financiară rapidă, motiv pentru care continuăm să îi folosim și astăzi. Am convingerea că vă vor ajuta și pe dumneavoastră în trasarea propriului drum către libertatea financiară.

Pentru a realiza acest lucru, vă recomand să fiți sincer cu dumneavoastră, să nu vă mințiți singur. Dacă nu sunteți deja un investitor pe termen lung, luați toate măsurile pentru a deveni unul cât mai repede. Ce presupune acest lucru? Așezați-vă și elaborați un plan prin care să vă țineți sub control deprinderile de consumator. Reduceți-vă datoriile și pasivele. Lungiți-vă cât vă permite plapuma, după care creați-vă una mai încăpătoare. Aflați cât trebuie să investiți pe lună, pentru câte luni la rând, la o rată realistă a profitului, pentru a vă atinge obiectivele. Obiective precum: La ce vârstă intenționați să vă pensionați? Câți bani vă sunt necesari pe lună pentru a trăi la standardul dorit?

Planul pe termen lung vă ajută să vă reduceți datoriile de consumator și să puneți deoparte o sumă mică, economisită în mod

regulat. Astfel, veți dispune de un avantaj, cu condiția să începeți de cât mai devreme și să vă monitorizați continuu investițiile.

La acest nivel, nu complicați lucrurile. Nu încercați să fiți fantezist.



Motivul pentru care v-am inițiat în tainele *Cadranului Banilor*, în cele șapte niveluri de investitor și în cele trei tipuri generale concepute de mine a fost acela de a vă ajuta să conștientizați cine sunteți, ce interese aveți și cine vreți să deveniți. Îmi place să cred că oricine își poate găsi propria cale până la pista financiară rapidă, indiferent de cadranul în care activează. Dar, până la urmă, depinde numai de dumneavoastră să vă găsiți drumul.

Amintiți-vă ce am spus într-un capitol anterior: „Datoria șefului este de a vă da o slujbă. Datoria de a vă îmbogăți este numai a dumneavoastră."

Sunteți pregătit să puneți deoparte gălețile cu apă și să vă apucați de construirea conductelor cu bani pentru a vă întreține familia și stilul de viață?

Urmărirea propriilor interese poate fi o treabă dificilă și, uneori, plină de confuzii, mai ales la început. Sunt multe lucruri de învățat, indiferent cât de multe știți acum. Este un proces de o viață. Din fericire, doar începutul e dificil. Odată ce vă angajați să mergeți până la capăt, viața începe să devină din ce în ce mai ușoară. Urmărirea propriilor interese n-ar trebui să fie un lucru greu. E ceva normal.

Cuprins

Introducere: În ce cadran vă aflați?
Este cel potrivit pentru dumneavoastră? 7

Partea I
Cadranul banilor

Capitolul 1 „De ce nu vă luați o slujbă?“ 17
Capitolul 2 Cadrane diferite... oameni diferiți 33
Capitolul 3 De ce aleg oamenii siguranța
înaintea libertății 73
Capitolul 4 Cele trei tipuri de sisteme de afaceri 101
Capitolul 5 Cele șapte niveluri de investitori 117
Capitolul 6 Banii nu pot fi văzuți cu ochii 141

Partea a II-a
Scoateți la iveală tot ce e mai bun în dumneavoastră

Capitolul 7 Deveniți ceea ce sunteți 175
Capitolul 8 Cum mă îmbogățesc? 193
Capitolul 9 Fiți banca... nu bancherul 219

Partea a III-a
Cum să obții succesul ca „P“ și „I“

Capitolul 10 Pași de copil 257
CEI ȘAPTE PAȘI CĂTRE GĂSIREA
PISTEI FINANCIARE RAPIDE 273
Capitolul 11 Pasul nr. 1: E timpul să vă urmați propriile
interese 275

Capitolul 12 Pasul nr. 2: Preluați controlul asupra fluxului monetar 279
Capitolul 13 Pasul nr. 3: Cunoașterea diferenței dintre risc și riscant 287
Capitolul 14 Pasul nr. 4: Decideți ce tip de investitor vă doriți să fiți 291
Capitolul 15 Pasul nr. 5: Apelați la sfaturile unor mentori 301
Capitolul 16 Pasul nr. 6: Transformați dezamăgirea în putere 311
Capitolul 17 Pasul nr. 7: Puterea credinței 319
Capitolul 18 În concluzie 327

CASHFLOW Technologies, Inc.

Robert Kiyosaki, Kim Kiyosaki și Sharon Lechter și-au alăturat forțele ca manageri ai firmei *CASHFLOW Technologies, Inc.* în scopul de a contribui la o educație financiară inovatoare.

Misiunea companiei, așa cum o văd fondatorii ei:
„Să creștem bunăstarea financiară a umanității."

CASHFLOW Technologies, Inc. face cunoscute învățăturile lui Robert prin intermediul produselor: *Cadranul CASHFLOW* din cartea *Tată bogat, tată sărac*, planșeta jocului *CASHFLOW* (număr patent 5.826.878) și planșeta jocului *CASHFLOW for Kids*. Există și produse adiționale (unele disponibile pe piață, altele în stadiu de dezvoltare), destinate acelor oameni care doresc să-și perfecționeze educația financiară și proiectate pentru a-i ghida pe calea libertății.